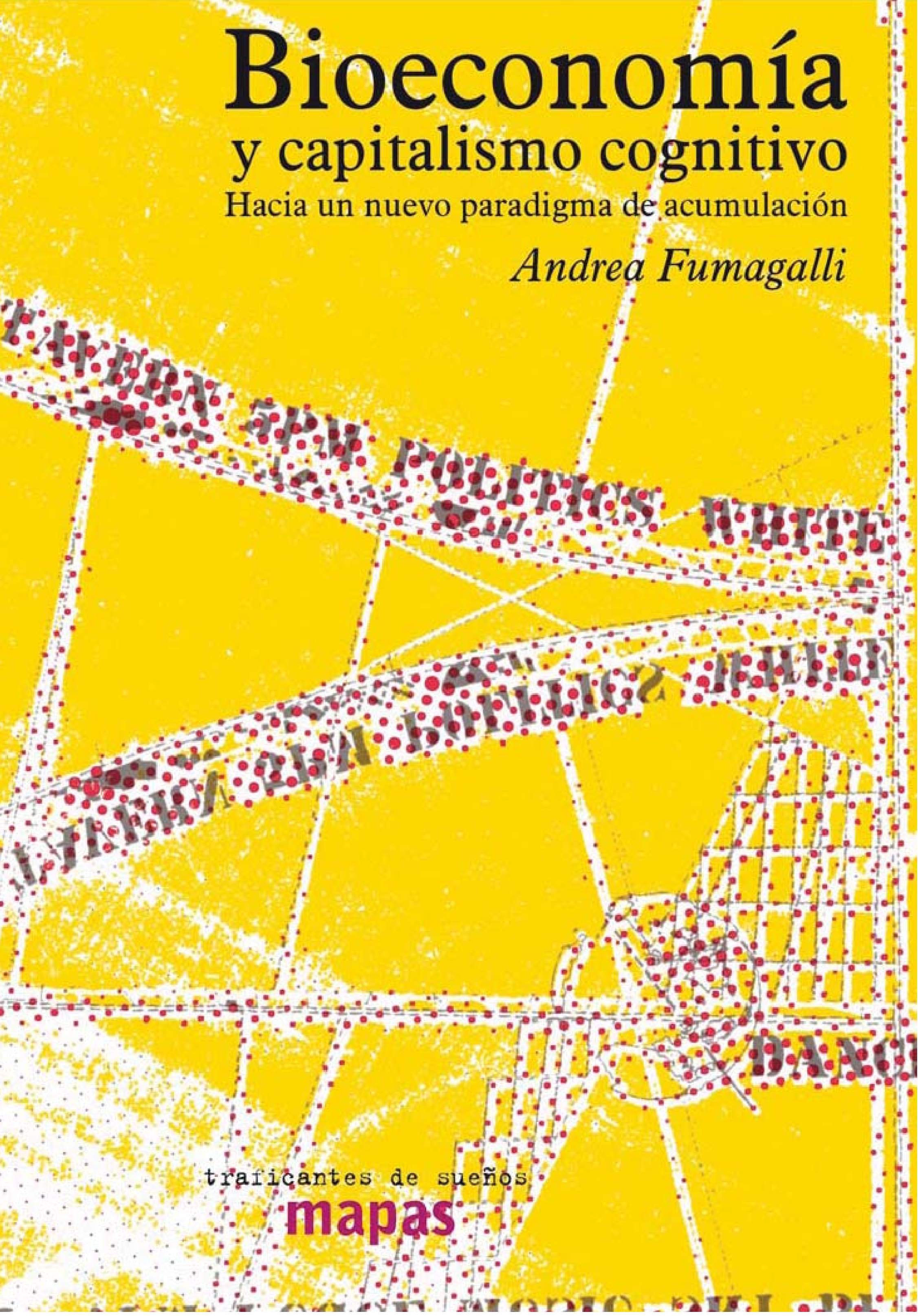


Bioeconomía
y capitalismo cognitivo
Hacia un nuevo paradigma de acumulación
Andrea Fumagalli
traficantes de sueños
mapas



Desde sus inicios **Traficantes de Sueños** ha apostado por licencias de publicación que permiten compartir, como las Creative Commons, por eso sus libros se pueden copiar, distribuir, comunicar públicamente y descargar desde su web. Entendemos que el conocimiento y las expresiones artísticas se producen a partir de elementos previos y contemporáneos, gracias a las redes difusas en las que participamos. Están hechas de retazos, de mezclas, de experiencias colectivas; cada persona las recompone de una forma original, pero no se puede atribuir su propiedad total y excluir a otros de su uso o replicación.

Sin embargo, «cultura libre» no es sinónimo de «cultura gratis». Producir un libro conlleva costes de derechos de autor, traducción, edición, corrección, maquetación, diseño e impresión. Tú puedes colaborar haciendo una donación al proyecto editorial; con ello estarás contribuyendo a la liberación de contenidos.

Puedes hacer una donación
(si estás fuera de España a través de PayPal),
suscribirte a la editorial
o escribirnos un mail

Bioeconomía y capitalismo cognitivo

Andrea Fumagalli

traficantes de sueños

Traficantes de Sueños no es una casa editorial, ni siquiera una editorial independiente que contempla la publicación de una colección variable de textos críticos. Es, por el contrario, un proyecto, en el sentido estricto de «apuesta», que se dirige a cartografiar las líneas constituyentes de otras formas de vida. La construcción teórica y práctica de la caja de herramientas que, con palabras propias, puede componer el ciclo de luchas de las próximas décadas.

Sin complacencias con la arcaica sacralidad del libro, sin concesiones con el narcisismo literario, sin lealtad alguna a los usurpadores del saber, TdS adopta sin ambages la libertad de acceso al conocimiento. Queda, por tanto, permitida y abierta la reproducción total o parcial de los textos publicados, en cualquier formato imaginable, salvo por explícita voluntad del autor o de la autora y sólo en el caso de las ediciones con ánimo de lucro.

Omnia sunt communia!

mapas 29

Mapas. Cartas para orientarse en la geografía variable de la nueva composición del trabajo, de la movilidad entre fronteras, de las transformaciones urbanas. Mutaciones veloces que exigen la introducción de líneas de fuerza a través de las discusiones de mayor potencia en el horizonte global.

Mapas recoge y traduce algunos ensayos, que con lucidez y una gran fuerza expresiva han sabido reconocer las posibilidades políticas contenidas en el relieve sinuoso y controvertido de los nuevos planos de la existencia.

1ª edición original: *Bioeconomia e capitalismo cognitivo. Verso un nuovo paradigma di acumulazione*, Carocci Editore, Roma, 2007.
1ª edición: 1000 ejemplares. [Octubre de 2010]
Título:
Bioeconomía y capitalismo cognitivo.
Hacia un nuevo paradigma de acumulación
Autor:
Andrea Fumagalli
Traducción:
Antonio Antón Hernández, Joan Miquel Gual Vergas y
Emmanuel Rodríguez López
Maquetación y diseño de cubierta:
Traficantes de Sueños.
taller@traficantes.net
Edición:
Traficantes de Sueños
C/ Embajadores 35, local 6
28012 Madrid. Tlf: 915320928
e-mail:editorial@traficantes.net
Impresión:
Gráficas Lizarra
Ctra. de Tafalla, Km.1, CP: 31132, Villatuerta, Navarra.
Tlf: 915305211
ISBN 13: 978-84-96453-54-8
Depósito legal: NA.2844-2010

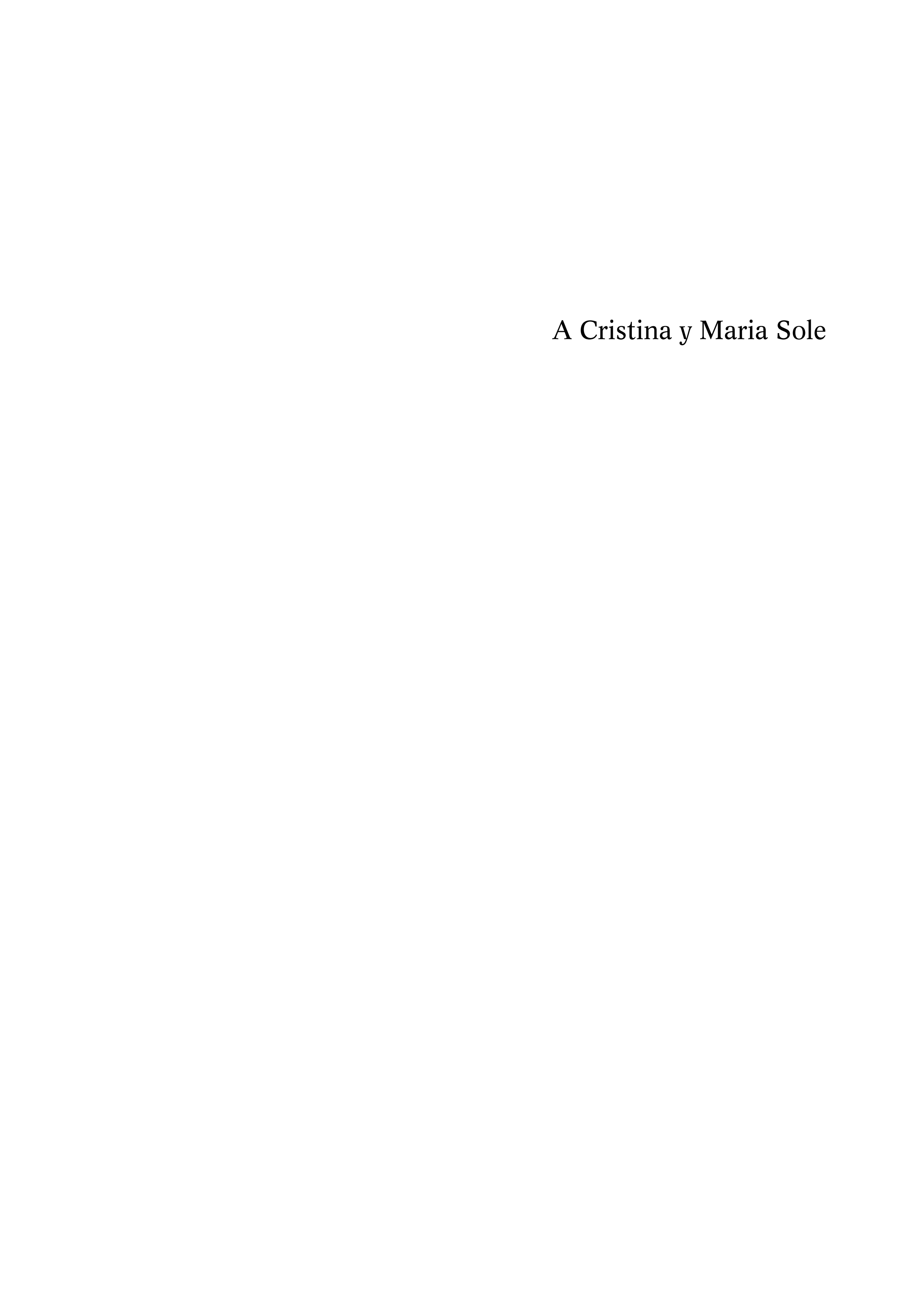
Bioeconomía y capitalismo cognitivo

Hacia un nuevo paradigma de acumulación

Andrea Fumagalli

Traducción:
Antonio Antón Hernández, Joan Miquel Gual Vergas y Emmanuel Rodríguez López

traficantes de sueños



A Cristina y Maria Sole

Índice

Prefacio a la edición española

La edición italiana de este libro vio la luz en diciembre de 2007. Jamás periodo alguno fue peor. En pocos meses (desde el agosto anterior), el sistema económico capitalista entró en la más grave crisis económica-global desde los años treinta. Pero ¿de qué tipo de crisis se trata? Seguramente, a dos o más años de distancia, podemos ya revelar que se trata de una crisis sistémica, de la crisis del conjunto del sistema capitalista, tal y como se había configurado desde los años noventa del siglo pasado en adelante. La crisis se muestra, en primer lugar, como crisis de los mercados financieros, para transferirse luego, en poco tiempo, a todo el sistema económico. No podía ser de otra manera. Los mercados financieros son hoy el corazón pulsante del capitalismo. Y lo son más cuanto más se basen los procesos de acumulación y de valorización capitalista sobre la explotación del conocimiento y de la vida. Éste es el tema del presente libro, proporcionar algunos instrumentos para tratar de comprender el nuevo paradigma de producción y de mercado, que llamamos capitalismo cognitivo y bioeconomía (en una palabra bio-capitalismo).

Una de las primeras características del biocapitalismo es justamente la centralidad de los mercados financieros. Éstos proporcionan, efectivamente, la financiación de la actividad de acumulación, especialmente en el caso de la producción cognitiva inmaterial (conocimiento y espacio). En segundo lugar, gracias a las plusvalías que generan, los mercados financieros desarrollan un papel multiplicador de la economía y de la distribución del ingreso. Se trata de un multiplicador financiero que induce una distorsión del ingreso, a diferencia del multiplicador real keynesiano basado en el *deficit spending*. La polarización de las rentas que se produce de este modo aumenta los riesgos de insolvencia de la deuda, que constituye los cimientos del crecimiento de la propia base financiera, al tiempo que reduce el nivel

medio de los salarios. El endeudamiento creciente de las familias americanas y la insolvencia de la hipotecas inmobiliarias —que han formado el elemento desencadenante de la crisis— no son otra cosa que el efecto de un proceso de distribución regulado y dirigido, *de facto*, por los mercados financieros. Pero la función de las finanzas no se agota aquí. En los últimos treinta años, éstas han sustituido al Estado como asegurador social (canalización forzosa de los ingresos del trabajo a través de la provisión social, la educación y la salud). Desde este punto de vista, los mercados financieros representan la privatización de la reproducción de la vida, una vuelta más allá de la sociedad salarial. Son, por lo tanto, biopoder. O bien, en tanto biopoder, las finanzas son uno de los elementos del mando bioeconómico sobre la fuerza de trabajo vivo. La crisis de las finanzas es, por lo tanto, crisis de la gobernanza financiera del biopoder actual. Al mismo tiempo, ha perdido relevancia el mecanismo de gobernanza socio-económica, basado en el individualismo propietario y la ideología neoliberal que habían caracterizado el paso del capitalismo industrial-fordista al capitalismo cognitivo bioeconómico.

Una segunda característica del biocapitalismo es que el proceso de acumulación y de valorización tiende a fundarse cada vez más sobre la vida puesta a trabajar; esto se da, en primer lugar, en la predominante utilización del lenguaje y de la actividad relacional. El lenguaje está en la base de los procesos de aprendizaje, al tiempo que la actividad relacional determina los procesos en red *(network)*. Lenguaje y red son los factores constituyentes de la generalización y de la difusión del conocimiento en tanto motor neurálgico de la producción excedente. Un primer efecto es que el proceso de distribución del ingreso fundado sobre la posibilidad de un pacto social que ligue la estructura salarial a las modalidades de la acumulación material cede. El segundo aspecto es que se modifica la relación entre trabajo y máquina. La máquina es interiorizada dentro del cuerpo humano y esto produce nuevas formas de alienación y nuevas enfermedades relativas al estrés psico-físico.

La inmaterialidad presente hoy en buena parte de la actividad de producción hace imposible una medida adecuada de la productividad individual y, por ende, social. La cooperación productiva produce «des-mesura». Un segundo efecto es que esta desmesura redefine, de un modo nuevo, el tiempo y el espacio. Lo que actualmente aparece como no medible (des-mesura) es la gestión del tiempo y del espacio. No es una casualidad que después de una reducción secular, el tiempo efectivo de trabajo haya aumentado de forma constante en los últimos treinta años. No es una casualidad, tampoco, que la cuestión ecológica, o la sostenibilidad del territorio y del medio ambiente, haya alcanzado un punto crítico extremo. Y no es casualidad,

finalmente, que en la regulación de Internet se juegue una partida decisiva tanto en relación con los derechos de propiedad intelectual como en relación con las formas de control social.

La regulación capitalista de estos procesos, a través de la gobernanza financiera, ha mostrado su fracaso. No obstante, la crisis actual no ha modificado la esencia de estos procesos. Es por esta razón, por lo que mantenemos que la crisis económico-financiera puede ser definida, a diferencia de la crisis de los años setenta, pero del mismo modo que la de 1929, como una «crisis de crecimiento». Ésta tiene sus prolegómenos a comienzos de los años noventa, cuando comienzan a configurarse las características del capitalismo cognitivo y supone la salida de la crisis del paradigma fordista-taylorista (postfordismo).

La crisis actual ha requerido una decisiva y fuerte intervención del Estado con el fin de cubrir los fallos internos de los mercados financieros. No se trata, sin embargo, de un nuevo intervencionismo estatal, más bien, justamente de acuerdo con las enseñanzas de la crisis de 1929, el Estado desarrolla, de forma pasiva, el papel de prestamista en última instancia. No hay aquí ninguna relación con el New Deal de Roostwelt y la política keynesiana de postguerra. El déficit que se produce en las cuentas públicas tiene la única función de evitar el colapso de los grandes grupos financieros y bancarios con el fin de reducir el efecto dominó de una excesiva caída de los títulos financieros. A este respecto, conviene considerar que el margen para una política económica nacional es muy reducido y que muchos Estados son ellos mismos operadores financieros a través de los Fondos Soberanos. Ésta es una de las razones por la que una posible solución a la actual crisis no puede derivar de una política de reforma de las instituciones existentes. El margen para una política de control y reforma de los mercados financieros es del todo inexistente, a pesar de las diversas declaraciones realizadas en este sentido en las Cumbres del G-20 de Londres y Pittsburgh. Si se quisiese discutir un posible compromiso social capaz de animar la salida de la crisis y del estancamiento económico, éste debería fundarse sobre otras bases.

En lo que respecta a la esfera de la producción, resulta fundamental el papel que juegan los derechos de propiedad intelectual. Éstos representan el principal instrumento que permite al capital apropiarse del *general intellect*. En la medida en que el conocimiento es un bien común, producto de la cooperación social, el plusvalor que emana de su uso, en términos de actividad innovadora e incremento de la productividad del trabajo, no es simplemente el producto de una inversión de un stock de capital físico e individual (que puede ser adscrito a un capitalista definido como una entidad singular, ya

sea una persona o una organización empresarial), sino que depende más bien de la utilización de un patrimonio social (o «capital social humano», como dicen los economistas) que está sedimentado en el territorio y que es independiente de la iniciativa de los empresarios individuales. El beneficio que resulta no proviene, por lo tanto, del valor de la empresa, sino antes bien de «algo» cuya entidad depende también del capital social existente. En otras palabras, en la medida en que el beneficio nace de la explotación y de la expropiación con fines privados de un bien común como el conocimiento, el beneficio es en parte asimilable a una *renta:* una renta de territorio o de aprendizaje, o bien una renta que proviene del ejercicio de derechos de propiedad intelectual, de la propiedad del conocimiento. La confusión entre beneficio y renta proviene del hecho de que, en el capitalismo cognitivo, el proceso de acumulación ha ampliado la propia base de la acumulación, cooptando la actividad de la acción humana que en el capitalismo industrial-fordista ni producía plusvalor, ni se traducía en trabajo abstracto. Superar la rigidez impuesta por los derechos de propiedad intelectual significa reconocer, por lo tanto, que la riqueza es hoy producida por la cooperación social. A este fin es necesario imaginar un nuevo derecho: el derecho a los *commons,* o bien la definición de la estructura propietaria de lo común, distinta y más allá de la dicotomía «propiedad pública / propiedad privada».

En lo que respecta, en cambio, a la esfera de la distribución, la dinámica de la productividad tiende cada vez más a depender de la producción inmaterial y de la implicación de facultades humanas cognitivas, difícilmente medibles con los criterios tradicionales de tipo cuantitativo usados en el fordismo. La actual dificultad para medir la productividad social no permite una regulación salarial basada en la relación entre salario y productividad. A este fin, la introducción de una renta básica podría representar una posible solución. En lo que respecta a la esfera del trabajo, conviene reconocer que en el capitalismo cognitivo la remuneración del trabajo se traduce en remuneración de la vida: en consecuencia, lo que en el fordismo era el salario, hoy, en el capitalismo cognitivo, se torna ingreso de existencia (renta básica) y el conflicto en ciernes no es ya la lucha por unos salarios altos (por decirlo en términos keynesianos) sino la lucha por una continuidad incondicionada del ingreso, que prescinda de la actividad laboral certificada por algún tipo de relación de trabajo. De hecho, la tendencia a la superposición de trabajo y vida, y por lo tanto de salario e ingreso, no es considerada todavía en el ámbito de la regulación institucional (ni siquiera de algunas componentes que se definen como «antagonistas»). El ingreso de existencia (renta básica) puede representar un elemento de regulación institucional adaptado a las nuevas tendencias del capitalismo.

Las bases posibles, que podrían definir un pacto social en el capitalismo cognitivo, se fundan así sobre un menor peso de los derechos de propiedad intelectual, que podrían desembocar de forma tendencial en una suerte de derecho a lo común, modificando el concepto mismo de «propiedad privada» y sobre el establecimiento de una nueva regulación salarial fundada en la renta básica. En cualquier caso, este compromiso no es políticamente aceptable a nivel institucional. Este compromiso mina las bases y los fundamentos reales sobre los que se funda el sistema económico capitalista: la necesidad de trabajar para vivir (y por lo tanto la subalternidad) y la propiedad privada como fuente de acumulación.

Estamos, entonces, en un contexto histórico en el que las dinámicas sociales no dejan espacio al desarrollo de prácticas, y sobre todo de «teorías», reformistas. En la medida, por lo tanto, en que la praxis guía la teoría, sólo el conflicto y la capacidad de crear movimientos multitudinarios pueden permitir —como siempre ha ocurrido— el progreso social de la humanidad.

Este libro quiere proporcionar una contribución, por pequeña que sea, al análisis y a las propuestas que vayan en esa dirección.

Andrea Fumagalli, abril de 2010.

Prefacio

Los últimos treinta años han sido el escenario de profundas transformaciones, no sólo en el modo de producir y de trabajar, sino también, y sobre todo, en el modo de vivir y de comunicar. Hemos asistido a una cesura histórica y generacional; las certezas y seguridades de los padres han dado paso a la inestabilidad y precariedad de los hijos. Hemos asistido al debilitamiento de la institución denominada «Estado-nación» tras el proceso de reestructuración de la economía global que siguió a la crisis del fordismo, y también al surgimiento de un fanatismo identitario conservador y a la guerra permanente. Hemos asistido a la fractura de la actividad laboral, atrapada entre la búsqueda de estabilidad —que a menudo se ha transformado, y se transforma todavía, en una jaula de constricciones— y el anhelo de una libertad de elección no siempre posible.

Éste es un libro de economía. Su propósito es describir y analizar críticamente la forma actual del proceso económico que se ha desarrollado en el curso de las últimas tres décadas en los países occidentales. La tesis que queremos sostener es que la actual fase económica puede ser definida con la locución *capitalismo cognitivo*, locución esencial a la hora de captar la continuidad, y al mismo tiempo la discontinuidad en relación con el régimen de acumulación precedente. *Continuidad*, porque nos movemos siempre en el cauce de las relaciones económicas capitalistas, al menos tal y como esencialmente se han venido manteniendo desde la primera revolución industrial; *discontinuidad*, porque la naturaleza del proceso de acumulación pasa de la producción material a la producción inmaterial de conocimiento. Éste es, además, un libro de economía política, porque el método utilizado deriva directamente de la economía política clásica, es decir, del estudio de las formas capitalistas de producción: el sistema económico es analizado, en efecto,

a partir del estudio de las características del proceso de acumulación y, por lo tanto, de valorización. En segundo lugar, porque tiene la ambición de estudiar la dinámica de las relaciones socio-económicas. En ello radica el sentido del atributo «política» junto al término *economía*: de la «ciencia del hogar» se pasa al estudio de la sociedad económica general, tratando de entrever los nexos de dominio y de poder propios del proceso de transformación socio-económica de los últimos años.

Sin embargo, éste es a la vez un libro que no trata de economía, al menos en la acepción «vulgar» que proporciona la ciencia económica dominante. No hay modelos, ni sistemas de ecuaciones múltiples; casi no aparece el término equilibrio y muy poco el de mercado. El aspecto económico que aquí se trata es el *poder* y la subjetividad de las figuras sociales que actúan o padecen tal poder. El método *mainstream* de la economía política se basa en la noción de intercambio atemporal entre sujetos que, con iguales oportunidades potenciales (en el sentido de *potencia* de decisión), son dueños de su propio destino y, desde su singularidad, tienden teóricamente a actuar de manera homóloga. En la economía política de nuestras academias no hay espacio para las *diferencias* y para el análisis de la dinámica de estas diferencias. La fría lógica económica es estática y está desnuda frente a la potencia dinámica de las subjetividades y de las diferencias de vida.

Todo ello resulta todavía más paradójico a medida que, en el transcurso de los últimos años, el poder se ha transformado en *biopoder* y la economía en *bioeconomía.* Si el término *biopoder*, acuñado por Foucault en sus cursos en el Collège de France a mediados de los años setenta, ha tenido un notable reconocimiento en las ciencias socio-filosóficas y jurídicas, hasta el punto de que en muchas disciplinas, hoy en día, se han hecho de uso común los términos *biopolítica*, *bioética* y *bioderecho* (Manti, 2002, págs. III-25), este término está totalmente ausente en la economía política, ámbito directo y principal en el que actúan las relaciones de poder. La «triste ciencia» sublima el concepto de poder, ahogándolo en el concepto de mercado y de equilibrio, cuando precisamente el mercado (el mercado real, y no el intencionadamente idealizado como «mercado libre») no es sino el lugar en el que las relaciones de poder se manifiestan y se redefinen continuamente.

Este libro analiza la transformación de las relaciones económicas industriales fordistas en relaciones económicas que tienen como objeto de intercambio, acumulación y valorización las facultades vitales de los seres humanos: el objeto último de estudio es, por lo tanto, la *bioeconomía*, entendida en el campo de las ciencias económicas como concepto espejo al de *biopolítica*.

Si *biopolítica* significa la acción sistemática de la dimensión política en el disciplinamiento, directo e indirecto, de la vida y de la salud de los individuos a través del despliegue de instituciones totalitarias, la *bioeconomía* representa la difusión de las formas de control social (no necesariamente disciplinarias) a fin de favorecer la valorización económica de la vida misma: *bioeconomía* esto es, el poder totalizador e invasivo de la acumulación capitalista en la vida de los seres humanos.[1] De forma más específica, por acumulación bioeconómica se entiende el intento de plegar a las razones de la explotación las capacidades vitales de los seres humanos, en primer lugar el *lenguaje* y la capacidad racional de generar *conocimiento* a través de la dinámica de las relaciones sociales. Lenguaje y conocimiento son los dos pilares sobre los que se funda el concepto de *general intellect*: bioeconomía es así la valorización capitalista del *general intellect*. Con la locución *capitalismo cognitivo* se quiere decir precisamente eso: la valorización de las capacidades cognitivas y relacionales de los individuos como último estadio de la evolución de las formas capitalistas de producción. Se trata de un intento de ordenar *biopolíticamente* la vida de los seres humanos a través de nuevos dispositivos coercitivos y de control que presuponen el paso a la subsunción *total* de la vida, esto es, del *bios*. Un intento —estamos seguros— que no podrá triunfar, a causa de la irreductibilidad del género humano, y en particular del *general intellect*, al dominio y control *in toto*. Aquí está la ambivalencia y el germen de nuevos conflictos futuros.

En la primera parte de este libro se procede a la descripción del mecanismo de acumulación bioeconómico, que cada vez pivota más sobre las facultades humanas, esto es, sobre las facultades que definen la peculiaridad del ser humano: por un lado, la capacidad de aprehender y desarrollar conocimiento y, por otro, la capacidad de comunicación y relación a través del lenguaje. Concretamente, el lenguaje está en el centro de los mecanismos de financiación de la actividad productiva, mientras el conocimiento se convierte en el eje alrededor del cual rota el proceso de producción. Ambos compiten

---

1 En realidad el término bioeconomía fue ya introducido en la ciencia económica gracias a los estudios de Gheorghescu-Roegen (2003). En sus investigaciones, la teoría bioeconómica representa el primer y quizás más riguroso intento de articular la economía con las ciencias de la vida. El objeto de la bioeconomía es, según este investigador, la explotación de las materias primas: el proceso económico no hace sino transformar energía libre en energía domada, o bien recursos naturales preciosos (con bajo nivel de entropía) en desechos sin valor (de alta entropía). En otras palabras, el proceso económico no es neutral respecto de la naturaleza. Sin embargo, la teoría de Gheorghescu-Roegen carece de un análisis de las formas de expropiación del conocimiento en el proceso de acumulación capitalista. Es evidente que usamos el término en una acepción completamente diferente.

en la delineación del proceso de realización monetaria, de un lado, y en el perfil de la prestación laboral, de otro. Las transformaciones de la prestación laboral son el objeto de la segunda parte del texto.

En la parte tercera y final, se intentan extraer las conclusiones de todo el análisis, señalando las nuevas contradicciones y los nudos conflictivos que surgen del paso del capitalismo industrial al cognitivo, de la economía a la bioeconomía. Lejos de favorecer la superación de la explotación y de la alienación, el capitalismo cognitivo, justamente en tanto capitalismo bioeconómico, favorece el surgimiento y la difusión de formas de explotación de mayores proporciones, así como la extensión de nuevas formas de alienación que tienen que ver ya no con la contradictoria relación dialéctica entre actividad de trabajo y vida, entre tiempo de trabajo y tiempo libre, sino con la totalidad de la existencia de los individuos, en toda su complejidad.

El análisis del tránsito del capitalismo industrial-fordista al capitalismo cognitivo se despliega utilizando referencias precisas a la historia del pensamiento político y económico. La referencia al pensamiento marxiano es directa. Desde la primera parte, la referencia al análisis clásico de la economía política se desarrolla con especial hincapié en la relación entre las categorías de dinero, valor y trabajo. Si Smith y Ricardo destacaron la novedad de la relación salarial como fundamento del surgimiento del nuevo sistema capitalista, fue Marx, sobre todo el Marx de los *Manuscritos económico-filosóficos* de 1844, en lo que se refiere a la función simbólica del dinero, y el Marx de los *Grundrisse* en lo que respecta a la relación social que se establece entre valor, dinero y trabajo, quien iluminó y dibujó la evolución de las formas de poder y de las transformaciones productivas y tecnológicas de la economía capitalista que alcanzó el nivel máximo de subsunción con el paso de la subsunción formal a la subsunción real. El método de Marx es después cribado a la luz del desarrollo del pensamiento económico heterodoxo, que se apoya en Marx pero que considera también el análisis schumpeteriano de la moneda y del crédito, así como al Keynes teórico de la crisis. En este recorrido intelectual, se tiene una deuda teórica principal con los análisis marxistas-heréticos que han definido el pensamiento crítico italiano y europeo desde los años sesenta hasta nuestros días, encarnado en el pensamiento obrerista y sobre todo neoobrerista de los años noventa. Es justamente en los primeros años noventa en los que, en el panorama francés e italiano, comienza esa fase, llamada después «la estación de las revistas», que da comienzo a una elaboración teórica dirigida a definir los contornos sociales y económicos del capitalismo cognitivo. En este análisis, resulta imprescindible la referencia al pensamiento filosófico francés, desde Foucault a Deleuze.

A partir de la *bioeconomía* nace y se estructura el *biopoder*: se configura así la sociedad de control, según la definición de Deleuze, en la que la *multitud* es absorbida por el sistema económico. Las resistencias posibles no parecen ya capaces de generar desde el exterior mundos futuros de igualdad y libertad, pero se mantienen activas en el corazón de una sociedad que se expande en red. Los puntos individuales se singularizan en «mil mesetas». Lo que Foucault construía de forma implícita —y que Deleuze y Guattari han hecho explícito— es, por consiguiente, la paradoja de un poder que, mientras unifica y engloba en sí mismo todos los elementos de la vida social (perdiendo al mismo tiempo su capacidad para mediar efectivamente entre las diferentes fuerzas sociales), revela en ese mismo momento un nuevo contexto, un nuevo *milieu* (ámbito) de pluralidad y singularización incontrolable, capaz sin embargo de desencadenar nuevos conflictos potenciales.

Este libro es el fruto de una investigación que ha llevado más de tres años y que no ha terminado todavía. En este lapso de tiempo he podido disfrutar de un número indeterminado de comentarios y sugerencias, provenientes tanto del mundo académico como, sobre todo, de aquella riquísima savia intelectual que ha fluido por el pensamiento crítico en Italia y en Europa en los últimos dos decenios y que ha sido una de las bases de los movimientos político-sociales de Seattle en adelante. No me es posible aquí recordar a todos y agradecérselo. De los numerosos debates y encuentros en varios centros sociales diseminados por Italia, de los seminarios organizados por la red de Universidades Nómadas y por la revista *Multitudes* he podido extraer de forma constante la enseñanza de la duda y de la pasión por el análisis del presente. En cualquier caso, me resulta necesario agradecer especialmente el continuo apoyo de Giorgio Lunghini y Nicolò De Vecchi del Departamento de Economía Política de la Facultad de Economía de la Universidad de Pavía; a Christian Marazzi, Sandro Mezzadra, Cristina Morini, Yann Moulier-Boutang, Toni Negri, Cosma Orsi, Francesco Salvini y Carlo Vercellone —cuyos escritos he podido consultar ampliamente— por las provechosas discusiones sobre algunos de los temas tratados en estas páginas.

Stefano Lucarelli ha compartido numerosas horas de debate sobre los temas que hemos desarrollado en estos años de investigación conjunta. Algunas de sus sugerencias han contribuido a mejorar la primera redacción.

De modo inigualable, Hervé Baron ha contribuido generosamente, gracias a su pasión y cultura, a hacer más legible y fluido el texto. Puesto que la escritura de un libro se parece a una película, no puede faltar una banda sonora

adecuada: la psicodelia de los Grateful Dead y de Jimi Hendrix, junto a los grupos *underground* italianos de los últimos años, constituyen la base principal.

La presencia y provisión de ideas de Cristina Morini han alimentado casi cada página de este texto. Sin ella, este libro no habría visto nunca la luz. A ella y a Maria Sole, nuestra hija, está dedicado este libro.

Finalmente, si se me permite, querría recordar a todos aquellos —hombres y mujeres— que en el mundo se encuentran recluidos o sufren procesos penales por haber hecho lo que debería distinguir a los seres humanos del resto de los otros seres vivientes, animales o vegetales: perseguir los ideales propios y luchar por un mundo mejor y más justo.

Primera parte
El análisis del proceso bioeconómico de acumulación

Pensar es uno de los máximos placeres concedidos al género humano.

B. Brecht, *La vida de Galileo.*

En el capitalismo contemporáneo, cuanto más aumenta la formación profesional, más aumenta el nivel de «ignorancia», entendiendo por ignorancia la incapacidad para contextualizar y desarrollar un pensamiento crítico.

Anónimo, panfleto distribuido en la universidad, 2007

.

En todo ámbito, ya sea laboral o social (o, incluso, en el tiempo libre) se repite un equilibrio hecho de chantaje y consenso, miedo y fascinación. Entre ambos polos es precisamente el consenso lo que arrastra las expectativas, las ilusiones y el consumo. La fuerza de las empresas radica justo en éste punto: de simples productoras de mercancías se han convertido en creadoras de mitos y sugestión. El branding es precisamente el conjunto organizado de la sugestión. Gracias a la precarización, las empresas pueden conseguir en la sociedad, de forma muy barata, como si estuviesen en un supermercado, todo lo que sirve para producir las mercancías, así como la sugestión necesaria para venderlas. Acaparan ideas, capacidades, talentos y mano de obra en una especie de régimen de monopolio. Nosotros, en última instancia, si tenemos suerte, podemos aspirar al papel de creativos. Ellos se reservan de forma constante el papel de creadores. En cada uno de nosotros convive el intercambio simbólico entre ser trabajador y consumidor. Y cuanto más privado se ve el trabajo de satisfacciones, más prevalece en nosotros el papel de consumidor.

Pillole Precarie, vídeo, EuroMayDay, 2007.

Introducción.
El proceso económico capitalista

La economía capitalista es una economía monetaria de producción, no una economía de intercambio. Con esta afirmación se intenta reforzar la supremacía de la actividad de producción/acumulación sobre la de intercambio/realización. El motor de la actividad de producción es la actividad de inversión (acumulación privada de capital), fruto de las decisiones empresariales, capaces de modificar, dinámicamente, el progreso tecnológico y el uso combinado de los factores productivos. La inversión representa la manifestación del poder capitalista. De esta actividad depende el éxito del proceso de acumulación y, por lo tanto, la distribución de riqueza, ya sea en términos cuantitativos o cualitativos. Es desde la inversión como se determina el nivel de consumo y de ahorro.[1] La posibilidad de inversión es una forma de biopoder desde el mismo momento en que de tal acto depende el modo y la forma de la prestación laboral. De hecho, la inversión no sólo otorga un poder sobre las mercancías, ofreciendo la posibilidad de decidir cómo producirlas, a qué precio y en qué cantidad,[2] sino que es sobre todo un dispositivo de control, directo o indirecto —según las características tecnológicas— del trabajo humano vivo, y por lo tanto del cuerpo y de la mente de los individuos.

---

1 Aún hoy, el enfoque neoliberal, frente a toda evidencia teórica y empírica, insiste en sostener que es el ahorro lo que determina el nivel de inversión. Tal opinión es posible justamente gracias a que para la teoría del equilibrio económico general todo acto económico es reducible a intercambio, en tanto resultado del proceso de asignación (óptima) de los factores productivos a partir de un progreso técnico exógeno; la actividad de inversión se reduciría, por lo tanto, a la simple adquisición de bienes de capital, en unas condiciones de certidumbre o con posibilidades de formular expectativas de futuro que en todo caso reduzcan el riesgo.

2 Véase Schumpeter (2002). Schumpeter es el primer economista que ha analizado la función de la figura y de la actividad emprendedora desde un punto de vista puramente económico.

La posibilidad de invertir no constituye, sin embargo, el ejercicio de un poder absoluto, sino que está vinculada a otros niveles. En particular, la actividad de inversión está condicionada por las modalidades de financiación y por las expectativas sobre el valor esperado en la demanda final de bienes, es decir, por la realización esperada. El primer vínculo es conocido *a priori* y constituye un factor cuya evolución predetermina, tanto en la forma como en la cantidad, las elecciones de inversión; el segundo vínculo no es conocido *a priori* y requiere la formulación de expectativas en condiciones de incertidumbre.[3] Tales expectativas son de algún modo mensurables —si bien no cuantificables a través de fórmulas matemáticas[4]—, tanto en la dinámica coyuntural del sistema económico como en la percepción subjetiva de quien invierte.[5]

Se infiere, por lo tanto, que el estudio del proceso de acumulación y producción, que resulta de la actividad de inversión, remite necesariamente al análisis de una fase de financiación creciente y de unos mecanismos de realización decreciente.

Puesto que el objetivo de la actividad de acumulación es la generación de plusvalor y no de plusproducto, es decir, la generación de un beneficio monetario, que se concreta a través de la fase de realización, la economía capitalista es también una economía intrínsecamente monetaria. La caracterización de la economía capitalista como «monetaria» deriva también de la función desarrollada por la moneda en tanto moneda-crédito.

Sobre la base de estas sencillas premisas, nuestro examen del proceso de acumulación capitalista, en sus connotaciones bioeconómicas, comienza con el análisis de los mecanismos de financiación, para continuar después con el análisis de los modos de producción y acabar con la fase de realización. Tal

---

3 Que las expectativas sean formuladas en condiciones de incertidumbre significa afirmar que no son, en ningún modo, reducibles a formas asumibles de riesgo. Para entender este delicadísimo punto hay que remitirse al tratamiento que hace Keynes de este tema (1994). Véase también Carabelli (1988).

4 Son numerosos los intentos de elaborar una teoría formal de las expectativas —desde la teoría de las expectativas adaptables a la de las expectativas racionales—, sin embargo las conclusiones de Keynes acerca de la imposibilidad de predecir el futuro sobre la base de modelos matemáticos, incluso probabilísticos, no han sido nunca refutadas del todo y aún siguen resultando válidas. En este sentido, es necesario señalar que en la academia económica esta cuestión ha sido totalmente eliminada y que aún tiene vigencia la idea —del todo confusa, además de cómoda— de que es posible formular expectativas medianamente correctas.

5 Keynes, atento y sensible a las variables psicológicas que influyen en la acción humana, definía las expectativas empresariales como *animal spirits* (espíritus animales), con el fin de subrayar justamente su carácter no calculable.

esquema nos remite directamente al ciclo del capital monetario, descrito por Marx en *El Capital* (1977a, vol. II, cap. I y también cap. 2, par. 3), pero también al hipotetizado por Pasinetti en la interpretación heterodoxa de Keynes.[6]

6 Véase Pasinetti (1977, cap. 2). En este ensayo, Pasinetti describe el proceso económico de Keynes como una sucesión de fases ligadas por nexos unilaterales que parten de una situación de equilibrio del mercado de la moneda, capaz de determinar una tasa de interés monetario (fase de financiación), que va a condicionar las elecciones de inversión y producción. Una vez producida la ganancia, ésta es después realizada y subdividida entre consumo y ahorro. Se sigue que, a diferencia del enfoque neoclásico, son las inversiones las que determinan el nivel de ahorro.

1. La financiación del proceso de acumulación

La libertad de inversión es la otra cara del derecho de propiedad privada de los medios de producción: la propiedad de los medios de producción es lo que hace posible el acceso al crédito. De hecho, la moneda capitalista es el resultado de la relación particular de intercambio entre quien crea moneda (el Banco central y el sistema de crédito ordinario) pero no la usa, y quien necesita moneda (el sistema empresarial) pero no puede crearla.[1] La provisión de crédito bajo la forma de moneda creada *ex novo*, esto es, la financiación bancaria de la actividad de inversión, no puede ser asimilada a cualquier intercambio mercantil ya que el tipo de intercambio realizado no es «inmediatamente solvente». En el momento mismo en el que una agencia de crédito abre un préstamo a petición de una empresa, pone a disposición de esta última un poder de adquisición en forma líquida, con la promesa de restitución futura. No se da, por lo tanto, un intercambio bilateral, esto es, un intercambio de una cantidad contra el valor correspondiente. El intercambio crediticio no se resuelve ni acaba (claro está, pues no es solvente) en el momento mismo en el que se hace efectivo, sino que tiene una duración temporal. De esto se deriva que la actividad de financiación está caracterizada estructuralmente por una dinámica temporal y, consiguientemente, por la existencia de un riesgo económico (el riesgo de insolvencia). La protección contra el riesgo viene proporcionada por las garantías obtenidas sobre los medios de producción; el acceso al crédito es por lo tanto un factor de discriminación social (ejercicio de poder) vinculado a la distribución sobre los derechos de propiedad de los medios de producción.

[1] Véase la aproximación al circuito monetario. A este respecto se pueden consultar con provecho Messori (1988) y Graziani (1994).

La actividad crediticia implica una relación de confianza y remite a la moneda como manifestación simbólica de poder y jerarquía.

A su vez, la incertidumbre sobre la salida de la financiación hace al mercado de crédito estructuralmente inestable. Desde este punto de vista, la evolución de las formas de financiación no es otra cosa que la historia de los intentos de estabilizar, regular y monitorizar la función crediticia así como de redefinir constantemente la relación entre sistema bancario y sistema de empresas.

En el curso de la historia del capitalismo, el paso de la moneda mercancía directamente basada en el oro (*gold standard)*,[2] al sistema basado en la libra esterlina inglesa como principal divisa de referencia en el trascurso del siglo XIX (*gold exchange standard)*,[3] y luego al sistema basado en el dólar (*gold dollar standard)*,[4] hasta el total decaimiento de la relación entre moneda y oro, a partir de 1971, y la finalización del proceso de desmaterialización total de la moneda,[5] no son otra cosa que diversas y sucesivas etapas de las modalidades de financiación vinculadas a la evolución de las formas del proceso de acumulación.[6]

---

2 El *gold standard* (llamado también sistema áureo) es un sistema monetario en el cual la base monetaria está dada por una cantidad fija de oro. Se pueden distinguir tres casos: en el primero el oro es usado directamente como moneda *(circulación áurea);* en el segundo es usado papel moneda totalmente convertible en oro, desde el momento en que el valor en oro de la moneda emitida en su totalidad es igual a la cantidad de oro conservada por el Banco Central *(circulación de papel convertible totalmente en oro).* La primera nación en adoptar este sistema monetario fue Gran Bretaña. Fue lo que oficialmente ocurrió en 1821, sin embargo décadas antes la plata ya había desaparecido de las transacciones inglesas. De hecho, a finales del siglo XVII, llegaron a Gran Bretaña grandes cantidades de oro que hicieron desaparecer las monedas de plata sin que ni siquiera las diversas modificaciones en la relación de intercambio entre los dos tipos de moneda consiguieran modificar la situación. Una de estas revisiones fue realizada por Newton, quien minusvaloró las monedas de plata en el cambio oficial, determinando de hecho su desaparición de la circulación (por la ley de Gresham). De este modo, Gran Bretaña, entonces el país más rico del mundo, pasó sin querer y sin darse cuenta al monometalismo. Después de la crisis del bimetalismo en 1871, el *gold standard* fue progresivamente adoptado por Alemania (1871), Bélgica (1873), Italia (1873), Dinamarca (1875), Noruega (1875), Suecia (1875), Holanda (1875), Francia (1876), España (1876), Austria (1879), Rusia (1893), India (1898) y EEUU (1900). En 1914, con el comienzo de la Primera Guerra Mundial, la plena convertibilidad del dinero en oro fue abandonada, permaneciendo cubierta así sólo una fracción del circulante.

3 En el caso en el que algunas monedas sean convertibles en otras monedas (divisas de reserva), a su vez convertibles en oro, se habla de *gold exchange standard*.

4 En este caso todas las monedas del sistema son convertibles, a una tasa fija, respecto de una divisa central (el dólar) que es la *única* que mantiene una paridad fija con el oro.

5 Con la expresión «desmaterialización de la moneda» se quiere expresar la desaparición de cualquier relación entre la moneda y una mercancía cualquiera, en particular el oro.

6 Para un análisis en profundidad de la evolución de la estructura crediticia y financiera, véase Panizza (2004, pp. 37-106), también Salvatore (1998).

A este respecto podemos distinguir dos fases principales: la primera, que va desde el modelo *gold standard* al modelo *gold dollar standard*, que afirma al sistema crediticio como el principal agente del proceso de financiación; la segunda, a partir del proceso de desmaterialización de la moneda y de su total desvinculación del oro, pone en primer plano la función de los mercados financieros.

Ascenso y declive del mercado de crédito y del sistema bancario

La función del mercado de crédito y, por lo tanto, del sistema bancario como instrumento del proceso de financiación de la actividad industrial se desarrolla en su forma moderna en la segunda mitad del siglo XIX. Es el periodo en el que en Europa se consolida la fase del capitalismo que precede a la revolución taylorista, y que ha sido definida como «capitalismo monopolista».[7] Esta fase se caracterizó por la carrera colonialista por las materias primas y la consolidación de las instituciones del «Estado-nación». En Estados Unidos, esta fase coincide con la realización de la unidad nacional, tanto desde el punto de vista espacial (conquista del Oeste y control total del territorio y de las poblaciones autóctonas) como económico (recomposición y especialización productiva tras la Guerra de Secesión).

En este contexto se producen dos fenómenos complementarios: por un lado, sobre todo en Estados Unidos pero también en Europa (Francia y Alemania), las inversiones en infraestructuras de transporte (del tipo *coast to coast*) y en la industria pesada (ligada también a los armamentos) requieren una acumulación de liquidez monetaria que ya no puede ser garantizada vía autofinanciación o ahorro privado. Por otra parte, los rígidos mecanismos de gestión del *gold standard*, que imponen un crecimiento de la circulación monetaria ajustado al aumento de las reservas de oro, tienen efectos deflacionarios sobre el conjunto del sistema mundial:

> La tendencia al descenso de los precios [...] fue elevadísima (-40 %),[8] desde 1876 a 1896, la deflación fue acompañada de una grave recesión;[9] es significativo que los únicos países que no se vieron afectados fueran los dos Estados, Alemania

---

7 Al respecto, aparte de los análisis de Lenin y de Rosa Luxemburgo, véase también la periodización propuesta por la escuela francesa de la regulación, en primer lugar, por Aglietta (1997).

8 Dato extraído de Layton (1914).

9 Todo ello puede ser visto como una confirmación de la intuición de Keynes, según la cual, si la inflación es injusta, para el sistema capitalista la *deflación* es *dañina*, porque aumenta la carga real de las deudas y por lo tanto daña masivamente a las empresas, que son los actores económicos frecuente y típicamente deudores. Véase Keynes (1975, especialmente el cap. I, pp. 9-35).

> y Estados Unidos, que usaron con desenvoltura —con el fin de neutralizar los impactos negativos del sistema basado en el oro— la gestión de sus estructuras crediticias y de la moneda bancaria.[10]

De este modo, para financiar las enormes inmovilizaciones técnicas requeridas por la expansión de la industria pesada, Alemania recurrió al sistema bancario mixto. Por banco mixto se entiende una estructura del mercado de crédito que se distingue claramente de los grandes bancos de negocios, ya que actúa en estrecho contacto con los componentes políticos, que a su vez detentan importantes cuotas del capital monetario, en un contexto de propiedad mixta (público-privada) capaz de promover una elevada financiación con altas garantías sobre los valores hipotecados. Esta estructura presupone la presencia de una autoridad monetaria y de una elevada concentración bancaria, que en la época sólo existía en algunos países europeos: Gran Bretaña[11] y, por supuesto, Alemania.[12]

En el mismo periodo, se desarrolla en Estados Unidos un sistema opuesto, una suerte de anarquía bancaria no sometida a control alguno por parte de una autoridad central: esta libertad en la utilización del crédito permitió financiar, sin excesivas formalidades burocráticas la conquista del Oeste y la construcción de las vías férreas.

Esta situación dicotómica (por un lado, Estados Unidos y Alemania/Gran Bretaña, capaces de financiar la liquidez necesaria y, por otro, los otros países europeos desarrollados y los países en vías de industrialización caracterizados por impulsos recesivos) generó factores de inestabilidad en las balanzas de pago, con saldos crecientes (ya fuera con superávit o con déficit); estos desequilibrios en las cuentas con el exterior chocaban con la rigidez de un sistema internacional de pagos basado en el oro. Como consecuencia de estos rígidos vínculos, hacia finales del siglo XIX, junto con sus reservas de oro, muchos países con balanza de pagos a menudo deficitaria comenzaron a acumular divisas convertibles en oro, como la libra esterlina inglesa, en forma de créditos a corto plazo, sancionando de ese modo la transición al sistema de *gold exchange standard* (Panizza, 2004, pp. 45 y ss.). Así es como se consolidó el papel cada vez más importante y estratégico de los bancos como creadores de liquidez monetaria según las necesidades de financiación de la actividad de acumulación.

---

10 Véase Panizza (2004, p. 45). También, sobre los mismos argumentos, De Cecco (1979, cap. IV).

11 A partir de 1844, con el *Bank Act*.

12 Respecto al caso alemán, véase Riesser (1911), también el clásico Hilferding (1961).

De los tiempos de Ricardo, en los que la creación de moneda estaba determinada sobre todo por las transacciones con el exterior a través del saldo de la balanza de pagos (el canal exterior de creación de moneda), se llegó al periodo de la *belle époque* en el que el sistema bancario proporcionaba los medios de financiación (canal interno de creación de moneda).

Este paso no estuvo exento de inestabilidad, especialmente en un contexto en el que, con excepción de Gran Bretaña (gracias a la prudente guía del Bank of England) y de la Alemania bismarckiana, no estaban previstas ni existían instituciones de regulación y control sobre la provisión de crédito bancario. Es conocido que el último decenio del siglo XIX fue fuertemente sacudido por numerosas crisis bancarias que conducirían, alrededor de los años veinte del siglo XX en los principales países europeos, a la elaboración de una ley bancaria destinada justamente al control de la actividad crediticia y a la definición de la función y de los objetivos del Banco Central, entendido como única institución encargada de gestionar la política monetaria.[13]

Especialmente importante fue el proceso de concentración bancaria en Gran Bretaña y en Alemania, si bien con efectos distintos. En Alemania el proceso de concentración de las actividades bancarias se dio en estrecha

13 El primer Banco Central moderno fue el Bank of England, cuya fundación se remonta a 1694. En 1875 nació el Reichsbank. El primer banco estatal con poder para emitir crédito fue sin embargo la Banca Nazionale del Regno d'Italia, la Banca Centrale Toscana, la Banca Romana, el Banco di Sicilia y el Banco di Napoli. A éstas se añade en 1870 la Banca Toscana di Credito. La Banca d'Italia es fundada en 1893, después del derrumbe de la Banca Romana, y nace de la fusión entre la Banca Nazionale del Regno d'Italia, Banca Toscana di Credito y la Banca Nazionale toscana. Solo desde 1926 tuvo el monopolio de la emisión monetaria después de que el Banco di Sicilia y el Banco di Napoli mantuvieran hasta entonces un derecho limitado de emisión de moneda. La Federal Reserve (FED) es el actual Banco Central de EEUU. Fue instituida el 23 de diciembre de 1914 a propuesta del presidente Woodrow Wilson y aprobada por el Congreso de Estados Unidos. La *Federal Reserve Act* regula actividades, poderes y composición de la Federal Reserve. La ley fue aprobada por el Congreso durante una sesión especial a las 11:45 del 24 de diciembre de 1913. El presidente Wilson no utilizó el poder de veto, del que se había valido Jackson cuando en 1836 rechazó renovar el estatuto de 1816 del Banco Central americano. La ley, todavía en vigor y refrendada unas 200 veces, fija en 100 dólares el valor de cada acción y en el 6 % el dividendo por acción (para un máximo de 6 dólares por acción) que el consejo directivo puede decidir distribuir. La parte restante de las utilidades es transferida al Ministerio del Tesoro estadounidense. Los bancos accionistas de la Federal Reserve son, por estatuto, bancos nacionales estadounidenses, hoy subdivididos en doce distritos: Boston, Nueva York, Filadelfia, Cleveland, Richmond, Atlanta, Chicago, St. Louis, Minneapolis, Kansas City, Dallas, San Francisco. Las acciones de cada banco de distrito pueden ser retenidas tanto por bancos estadounidenses como extranjeros. Actualmente el distrito de Nueva York controla los otros once y es propiedad de bancos privados. [El Banco de España surge en 1856 desde el Banco español de San Fernando, resultado de fusiones previas; no sería hasta 1921 con la ley de Cambó, cuando se configuró la función del Banco de España como auténtico banco central. N. del E.]

conexión con la potenciación de la industria pesada y de la función de intermediación desarrollada por el Estado. En el caso alemán, el «sistema bancario mixto», mientras favorecía por un lado la concentración bancaria y la colusión con el capital industrial, por otro mantenía bajo control las dinámicas especulativas. En Gran Bretaña, sin embargo, tal proceso hizo aumentar el grado de intolerancia hacia cualquier forma de control y de regulación por parte del Bank of England. El contexto inglés y la plaza de Londres fueron objeto de crecientes intereses especulativos, también a causa del papel central que la libra esterlina inglesa había ido asumiendo como divisa internacional de referencia. En todo caso, mientras Londres fuera capaz de mantener su papel de guía en la regulación del comercio internacional y de los intercambios de divisas, y las tendencias especulativas de los propios bancos inglesas fueran mantenidas bajo algún tipo de control del Banco Central inglés, la consolidación de plazas financieras alternativas, como París, Berlín y Nueva York, no constituía un peligro para la hegemonía económica inglesa.

Sin embargo, a finales de siglo, la plaza financiera de Nueva York se convirtió cada vez más en un polo de atracción de los capitales internacionales y en el auténtico mercado de intercambio entre el dólar y la libra esterlina del que dependía gran parte de la financiación de las exportaciones estadounidenses. Estados Unidos aparecía como un país emergente capaz de influir de forma fuerte en la economía mundial, gracias sobre todo a la amplitud tanto de su mercado doméstico como el del continente sudamericano, que mantenía fuera del control de la Commonwealth. Los excedentes comerciales de Estados Unidos en el decenio anterior a la Primera Guerra Mundial permitieron a la economía estadounidense invertir de modo masivo en el exterior,[14] y transformaron también la plaza de Nueva York en un gran colector de oro, ya fuera para el Tesoro o para el sector privado (Panizza, 2004, p. 48).

Esta situación marcaba los síntomas premonitorios de la crisis de la libra esterlina y del paso de la hegemonía económica mundial de la orilla oriental del Atlántico a la occidental. Las ingentes sumas requeridas por el esfuerzo bélico provocaron la precipitación del valor de la libra esterlina en favor del dólar, símbolo de una economía que sólo podía extraer ventajas de la guerra, sobre todo si ésta se desarrollaba en casa ajena.[15] Tal traspaso de poder se

14 En el periodo 1900-1913, las inversiones exteriores de EEUU en millones de dólares pasaron de 500 a 2.500, un aumento de cinco veces. En el mismo periodo, el incremento en Gran Bretaña (cuyo valor absoluto era sin embargo ocho veces superior al de EEUU) estuvo alrededor del 60 %, 65 % para Francia, y 40 % para Alemania. Véase Kindleberger (1987, p. 308).

15 Estados Unidos ha participado en los dos conflictos mundiales del siglo XX sin sufrir nunca los efectos negativos de las destrucciones y los bombardeos (con la excepción, bien limitada, de

produjo en un periodo en el que se verificó una fuerte aceleración tecnológica, cuyo inicio data de las últimas décadas del siglo XIX. En los primeros diez años del siglo XX se asistió, de hecho, a la introducción de innovaciones radicales tanto organizativas como de producto (taylorismo y automatización creciente de la producción). La llegada de las nuevas tecnologías tayloristas se verificó primero en EEUU y luego en Gran Bretaña. Los crecientes beneficios de productividad permitieron que Estados Unidos asumiera el liderazgo tecnológico y monetario después de la Primera Guerra Mundial. Las nuevas tecnologías y, sobre todo, el paradigma organizativo de la automatización productiva trajeron consigo la necesidad de una ingente financiación de la producción, así como tiempos de amortización más largos. Era, por lo tanto, de una importancia neurálgica que el proceso de financiación se diera en las condiciones de mayor estabilidad y certeza de pagos posibles, ya fuera a nivel nacional como internacional. En segundo lugar, era necesario, especialmente después de la crisis de 1929, que también el proceso de realización se produjera de modo estable y continuo, a través del desarrollo de la capacidad de ahorro, ya no dirigida a la financiación de la producción sino del consumo.

El mercado de crédito en el paradigma taylorista-fordista

En el nuevo contexto taylorista-fordista, la función del sistema bancario alcanza su cénit tanto en la actividad de creación de moneda dirigida a la acumulación como en la actividad de intermediación financiera y de captura de depósitos, necesaria para estabilizar las decisiones de venta y adquisición, así como para monitorizar los flujos comerciales nacionales e internacionales.

Al mismo tiempo, la escala creciente de las empresas favoreció la difusión de las organizaciones directivas y de las sociedades por acciones. Tal dinámica produjo efectos importantes, definiendo la metamorfosis de la estructura de propiedad (desde la empresa familiar a la corporación gerencial) y el desarrollo de los mercados financieros. Rudolf Hilferding analizó esta dinámica de un modo notable. En su obra monumental, *El capitalismo financiero* de 1910, ya en su título original, *Das Finanzkapital: eine Studie über die jungste Entwicklung des Kapitalismus*, arrojaba luz sobre el carácter innovador de las nuevas formas de propiedad que la empresa capitalista estaba asumiendo a comienzos del siglo pasado. La contribución principal de Hilferding

Pearl Harbour). Se trata de una situación especialmente favorable para el estímulo al crecimiento económico determinada por el esfuerzo bélico.

tiene que ver con el análisis de la difusión de las sociedades de capitales, de los cárteles y de los trusts, y con la intuición de que la tendencia estructural del capitalismo estaba dirigida hacia la formación de estructuras oligopolistas y un mercado fuertemente concentrado. La referencia de Hilferding a Marx es directa:

> La aparición de las sociedades por acciones en el campo de la industria implica, en primer lugar, una transformación de la función del capital industrial. La sociedad por acciones conlleva en efecto la definitiva disociación de la función del capitalista industrial de la del emprendedor industrial. (Hilferding, 1961, p. 121)

Con esto se aclara el hecho de que tal transformación no careciera de influencia sobre el comportamiento de las empresas, o más aún que «influyera también en la dirección de empresas» (*ibidem*). Pero lo que es necesario subrayar es que Hilferding pone el acento en la naturaleza desigual del control financiero de la gran empresa: incluso si aparentemente la adquisición de acciones es libre, es más, incluso si ésta viene incentivada, no por ello se garantiza la igualdad de condiciones en el control de la empresa.

> En realidad, las sociedades por acciones están siempre dominadas por una oligarquía, —cuando no por un sólo gran capitalista (o banco)—, que está, de hecho, plenamente interesada en la marcha de la sociedad y es completamente independiente de la masa de los pequeños accionistas. (*Ibidem*, p. 145).

La jerarquía de mando en las sociedades de acciones es el reflejo de las jerarquías del mercado. El mercado, lejos de ser ese lugar neutro donde, en igualdad de oportunidades, los individuos intercambian mercancías entre sí para aumentar su propia utilidad y su propio bienestar personal, es sin embargo un espacio cerrado, controlado y dirigido por unos pocos grandes actores económicos, que son capaces de determinar su dinámica, a través del poder que gozan en materia de inversiones, tecnologías y de las alianzas político-financieras, así como de las estrategias autónomas que son capaces de adoptar. Hilferding anticipa e introduce, en ese sentido, algunos conceptos que serán muy del gusto de la economía industrial de la segunda postguerra.[16]

---

[16] Pese a denominarlos de manera diferente, Hilferding analiza el concepto de barreras de entrada y de salida y las relaciones entre estas barreras y los diferentes niveles de la tasa de beneficio; discute la tendencia a los acuerdos de unión (cárteles, etc.); justifica la supervivencia de los pequeños productores junto a las grandes concentraciones; y asume como estructural la existencia de una diversidad de comportamientos entre las empresas, respetando el concepto de «productor representativo» tan querido por la ortodoxia económica del «libre mercado». Finalmente, expone las diferentes estrategias de precios (precios de exclusión, administrativos, etc.) adoptadas tanto por las empresas privadas como por el Estado para

El análisis de Hilferding sobre la relación entre bancos y empresas, se refiere esencialmente al sistema alemán del «banco-mixto». Ilumina la cuestión de la continuidad (si bien modificada en su forma) de la jerarquía de poder que en la fase imperialista precedente privilegiaba la relación entre Estado, bancos y empresas y que después, con la llegada del paradigma taylorista-fordista, se funda en la relación privilegiada entre bancos y empresas, por un lado, y el Estado-nación, por otro, lo que garantizaba el entorno de la política económica más adecuado para el crecimiento.

En este contexto, los mercados financieros desarrollan la función de la reasignación eficiente de los recursos financieros. Esta función es referida, sin embargo, al ahorro de las familias más pudientes con el fin de favorecer el proceso de realización indirecta de la producción, a través del uso de las partes del mismo. Por lo tanto, el desarrollo de los mercados financieros en los años que median entre las dos guerras mundiales fue guiado más por la necesidad de sostener la realización de la producción que por la necesidad de financiarla. Esta actividad de sostenimiento sufrió una brusca interrupción con la crisis de 1929 y sólo se recuperará después del inicio de las políticas intervencionistas del *New Deal* rooseveltiano.

La creación de moneda-crédito para financiar las inversiones permaneció como una prerrogativa exclusiva del sistema crediticio, cada vez más eficaz a la hora de condicionar las elecciones de inversión de las empresas industriales según la dinámica de la coyuntura y de las dificultades bancarias que de ella se derivaban. El conflicto subterráneo entre banco y empresa estaba vinculado estructuralmente al paradigma fordista de producción.

La función del Estado en la financiación de la actividad de producción

En la segunda postguerra, con la llegada y el éxito de las políticas keynesianas, la función crediticia comenzó a ser desarrollada también por el Estado. De hecho, las políticas de *deficit spending* permiten activar un segundo canal (también interno) de creación de moneda para la financiación de las inversiones privadas, que se añade al del sistema de la banca ordinaria y el Banco Central. A través de la financiación del déficit público con las operaciones de mercado abierto,[17] por un lado, y la apertura de la cuenta de tesorería del Estado en el Banco Central, por otro, se desarrolla un canal público de crea-

proteger los monopolios y los oligopolios.

[17] Por operación de mercado abierto se entiende la adquisición de títulos de Estado con moneda *ex novo* proporcionada por el Banco Central.

ción de moneda, capaz de estabilizar la relación, siempre conflictiva, entre capital crediticio y capital productivo. La intervención del Estado en la economía logra así un segundo objetivo, aparte del objetivo clásico keynesiano de activar la demanda agregada con el fin de favorecer la realización de la producción y la consecución del beneficio privado; se trata de intervenir y regular la fase de financiación. Se trata de una función de la política económica nacional no muy conocida pero de extremada importancia para conjugar la eficacia de la política monetaria —a través del control de las tasas de interés sobre los créditos— y la eficacia de la política fiscal de gasto público.

En el paradigma fordista-taylorista-keynesiano, la financiación de las inversiones se produce por medio de dos canales principales: el privado, a través del mercado crediticio, y el público, a través de la financiación del gasto público deficitario que se transmuta en una ulterior disponibilidad crediticia para el sistema industrial y el sostenimiento de la demanda efectiva. El mercado financiero desarrolla un papel secundario, el de reasignar la moneda ya existente (ahorro) entre los agregados económicos que tienen excedentes financieros (las familias) y los que tienen necesidades financieras (principalmente las empresas).

El papel regulador del Estado como apoyo del proceso de acumulación resulta fundamental. El Estado es el estabilizador de la relación conflictiva capital-trabajo, interviniendo como distribuidor indirecto de la renta a las familias (*Welfare State*), como gestor de la parte de salario diferido por objetivos asistenciales y como suministrador de la demanda pública, sobre la vertiente de la demanda efectiva. Actúa después como estímulo de las inversiones privadas gracias a políticas crediticias y fiscales sobre la vertiente de la oferta. Pero también es el estabilizador de la relación entre banco y empresa, relegando a un segundo plano la tendencia a la inestabilidad de los mercados financieros. En el ámbito de estos últimos, los acuerdos de Bretton Woods, en vigor de 1944 a 1971, fueron capaces de reducir, al mínimo, las tensiones especulativas sobre las divisas, al menos hasta la segunda mitad de los años sesenta.[18] La preponderancia en los mercados financieros de los

18 Con los acuerdos de Bretton Woods se pasó a un sistema de cambios fijos fundados en la paridad áurea del dólar (35 dólares por onza): el denominado *gold dollar standard*, en el cual, como ya se ha dicho, sólo una moneda mantenía una relación con la mercancía oro. De este modo prosiguió el proceso de desmaterialización de la moneda. La estabilidad de este sistema permaneció en vigor hasta el comienzo de la guerra en Vietnam, cuando el incremento del número de dólares en circulación hizo cada vez más difícil a las autoridades monetarias estadounidenses su propósito de mantener inalterada la paridad áurea fijada. De este forma, empezaron a difundirse expectativas de devaluación del dólar, agravadas por la crisis del modelo de rentabilidad de la gran empresa taylorista y del negativo desarrollo de la propia guerra en Vietnam.

títulos de acciones y de obligaciones ligados a la dinámica de rentabilidad a medio-largo plazo permitió además que las tensiones especulativas en las bolsas fueran bastante contenidas.

En el mismo momento en el que cayeron los acuerdos de Bretton Woods, dio comienzo el proceso de desmantelamiento del Welfare State y se asistió al crecimiento de los mercados financieros y de la consiguiente especulación; la solidez de la función crediticia desarrollada por el sistema bancario comenzó a declinar y todo se desarrolló en condiciones de una creciente incertidumbre e inestabilidad. Este viraje está obviamente ligado a la crisis del paradigma fordista-taylorista-keynesiano. Lo que es importante subrayar ahora es que con el pasaje al paradigma de acumulación flexible se registró también un cambio estructural en la regulación de la fase de la financiación productiva.

El nuevo papel de los mercados financieros

En el ciclo del capital monetario D-M-D', esto es, en una economía monetaria de producción, los mercados financieros tienen, efectivamente, una función en la realización indirecta de la producción. Hablamos de realización indirecta en la medida en que el primer canal de realización (el directo) es la adquisición de los bienes de consumo, mientras la emisión de acciones, o más en general de títulos financieros, permite a las empresas recobrar la posesión de una cuota de liquidez, ahorrada y no gastada, sobre los mercados finales de salida. En otras palabras, los mercados financieros permiten reasignar de modo eficiente la moneda ya existente en el sistema económico, que es el producto de la actividad de inversión empresarial, desplázandola desde aquéllos que retienen saldos financieros activos (la clase de los trabajadores y el sistema crediticio) hacia aquéllos que presentan saldos financieros negativos en el desarrollo del proceso de producción (el sistema de las empresas, y eventualmente el Estado, en presencia de un gasto público deficitario). En el paradigma fordista-taylorista, los mercados financieros facilitan la actividad de intercambio final sin obstaculizar demasiado la fase de financiación y no erosionan ni las decisiones de acumulación y producción ni la esfera de la redistribución funcional de la renta. Esta marginalidad depende de que, como hemos visto, la financiación de la actividad productiva sea desarrollada por el sector crediticio; que la producción material (y por lo tanto la inversión productiva) sea el motor de la acumulación a través de la explotación del trabajo asalariado, principalmente de tipo manual; y de que la configuración

espacial de referencia sea la estatal (Estado-nación), en cuyo seno se recombinan y se definen las políticas económicas de modo autónomo (desde las políticas fiscales y de bienestar hasta las industriales y monetarias).

Propiamente, la reducción de estos tres aspectos libera a los mercados financieros del yugo de subalternidad impuesto por la jaula fordista-taylorista. De hecho, la reducción de la autonomía nacional y de las políticas de regulación del sistema de cambios otorga un increíble impulso al proceso de financiarización; el paso de las tecnologías mecánicas repetitivas a las lingüístico-relacionales permite el paso de la acumulación material a la inmaterial; la desmaterialización total de la moneda y su definitivo desenganche del oro llevan a una redefinición de las formas de financiación. En los próximos párrafos analizaremos mejor estos tres aspectos con el fin de clarificar la actual función de los mercados financieros.

La financiarización de la economía mundial

Las causas que han favorecido el proceso de financiarización de la economía mundial son diversas. Pueden ser reagrupadas en dos formaciones distintas según la naturaleza exógena (e indirecta) o endógena (y directa) que les puede ser atribuida. Por causas indirectas o exógenas, entendemos aquéllas que tienen que ver con factores que se colocan fuera de la dinámica de los mercados financieros. Por causas endógenas o directas, nos referimos a aquéllas que derivan de la evolución y de las transformaciones del sistema internacional de pagos. Las primeras son a menudo el fruto de elecciones políticas internacionales o de política económica, las segundas están ligadas, en cambio, a las modificaciones de la estructura del ahorro y a las operaciones de los intermediarios financieros.

El fin de Bretton Woods

Entre las causas exógenas, la principal es el derrumbe del sistema de Bretton Woods.[19] Con el paso a un régimen de cambios flexibles, el nivel de incertidumbre sobre los pagos internacionales crece de modo exponencial, especialmente en un contexto de fuertes oscilaciones de las tasas de cambio. Esta situación favorece la actividad especulativa a través de la compra-venta de divisas internacionales y al mismo tiempo hace más arriesgada la solvencia de las transacciones comerciales entre países.

---

[19] El sistema de Bretton Woods, firmado en 1944 finalizó, de hecho, el 15 de agosto de 1971, cuando el presidente de Estados Unidos, Richard Nixon, declaró la inconvertibilidad del dólar en oro y viceversa.

La veloz y constante desvalorización del dólar en la primera mitad de los años setenta genera un problema de gestión de liquidez para aquellos países y aquellos operadores bancarios que atesoraban grandes cantidades de divisa americana, ya no tan valorada como en los momentos anteriores. En particular, los países del área OPEP,[20] que presentaban elevados superávit de la balanza comercial gracias a la disponibilidad de petróleo, gestionaban grandes cantidades de dólares (los así llamados «petrodólares»),[21] en su mayor parte depositadas en los bancos europeos (los llamados «eurodólares»). Estas sumas de dinero en vías de desvalorización se convirtieron, así, en un instrumento inmediato de intermediación crediticia y en un vehículo para la concesión de crédito a los países en vías de desarrollo, recién salidos del yugo colonial o en una fase de fuertes transformaciones sociales. Se generó así una coyuntura favorable al incremento de la deuda de los países del Tercer Mundo, en un contexto de fuerte sostenibilidad financiera de la propia deuda. De hecho, la deuda externa se autofinancia, y por lo tanto es económicamente sostenible si la tasa de crecimiento del país es mayor que la tasa de interés pagada. En los primeros años setenta, tras la tensión inflacionista generada por el encarecimiento del petróleo y de las principales materias primas, las tasas de interés real eran negativas en casi todos los países. Podía entonces resultar conveniente endeudarse en los mercados internacionales. Esta demanda de crédito encontraba una adecuada disponibilidad de oferta en los grandes grupos bancarios europeos e internacionales, justamente por la abundancia de dólares depositados en los mismos. Los países en vías de desarrollo que acudían a endeudarse en condiciones ventajosas eran principalmente los países del África subsahariana y las naciones del centro y sur de America; los primeros, impulsados por la necesidad de financiar sus escasas infraestructuras y por la posibilidad de crecimiento prometida por el modelo del «socialismo» africano; los segundos, impelidos por la persecución de las políticas «nacional-populares» y progresistas.

---

20 En los primeros años setenta algunos países con reservas petrolíferas constituyeron un cártel, que reunía a todos los países extractores de Oriente Medio con el añadido de Venezuela y Colombia.

21 Acabado el otoño de 1973, después de la triplicación del precio del petróleo, la cantidad de dólares utilizados para el pago de los suministros petrolíferos aumentó de manera más o menos proporcional a las cotizaciones del crudo. La abundancia de dólares, que resultó del enorme consumo de petróleo en las fases de crecimiento económico de los años sesenta, fue una de las causas que impulsó la presión especulativa a la baja sobre el dólar, acentuada después, a finales de los años sesenta, por la crisis económica de EEUU y por la crisis de confianza del gobierno estadounidense debido a las dificultades que comenzaba a dejar entrever el conflicto vietnamita. A diferencia del cambio de bienes físicos reproducibles, en el mercado de divisas (recuérdese que las divisas son bienes inmateriales e intangibles) se da efectivamente una completa flexibilidad de los precios; rige aquí la ley del valor fundada en el concepto de escasez.

El viraje hacia el monetarismo de la política económica estadounidense

En el trascurso de los años setenta, al menos hasta 1979, año del giro monetarista de la Reserva Federal estadounidense, se puso en marcha la primera fase de la financiarización, gracias al pujante papel de la actividad especulativa en los mercados de divisas y al aumento de movimientos de capitales debido al creciente endeudamiento (pero en condiciones favorables) de los países en vías de desarrollo. Esta primera fase de la financiarización fue, por lo tanto, más el fruto de elecciones de política internacional que de la dinámica del mercado internacional de capitales, todavía bajo control y vigilancia a través de numerosas medidas destinadas a limitar la libre circulación de capitales. En otras palabras, fue la liberalización del mercado de divisas lo que favoreció el inicio de la financiarización. Este proceso de liberalización de divisas asumió, sin embargo, una creciente inestabilidad y una menor capacidad de sostenibilidad financiera, incrementando, a partir de 1979, la actividad especulativa. En 1979, Paul Volcker fue nombrado presidente de la Reserva Federal: partidario convencido de las políticas monetaristas neoliberales y de la necesidad de llevar de nuevo a Estados Unidos al liderazgo económico mundial a través de un poderoso proceso de reestructuración industrial.[22] Giovanni Arrighi reconstruye de modo preciso las dinámicas que llevaron al viraje monetarista de 1979:

> Las políticas monetarias estadounidenses de los años setenta trataron de inducir al capital a continuar sosteniendo la expansión material de la economía-mundo capitalista centrada en Estados Unidos, si bien esta expansión se convirtió, para el capital, en causa principal del aumento de los costes, de los riesgos y de la incertidumbre de las grandes empresas en general, y para el estadounidense en particular. Como era previsible, sólo una parte de la liquidez creada por las autoridades monetarias estadounidenses fue utilizada para la creación de nuevas instalaciones comerciales y productivas: la mayor parte fue transformada en petrodólares y eurodólares que, después de haberse reproducido varias veces a través de los mecanismos interbancarios privados de creación de moneda, reemergieron pronto en la economía mundial como rivales de los dólares emitidos por el gobierno americano. (Arrighi, 1994, pp. 409-410)

---

[22] Es útil recordar que el nombramiento de Paul Volcker en la presidencia de la Reserva Federal se debe a Carter y no a Reagan, posterior presidente de EEUU; se da por lo tanto durante el último año de la administración demócrata. Hoy se ha convertido en un lugar común combinar el nombre de Volcker con el de Reagan, como resultado del viraje conservador del pueblo estadounidense a finales de los críticos años setenta. En realidad, el partido demócrata ya había avalado tal viraje, aún antes de la elección de Reagan.

El viraje monetarista, al que seguirían, una después de otra, las medidas de liberalización de los mercados, de privatización de los recursos públicos y de financiarización a escala mundial, no tiene que ver directamente con la ideología neoliberal reaganiana y thatcheriana, sino con la crisis económico-política del modelo fordista internacional (Marazzi, 2002, pp. 68 y ss.).

> En 1979 el gobierno de los Estados Unidos se vio obligado a elegir entre dos opciones. O llevar el enfrentamiento con la comunidad financiera cosmopolita, que controlaba el mercado de eurodivisas, a un decisivo ajuste de cuentas, perseverando en las propias políticas monetarias expansivas, o buscar por el contrario un acuerdo mediante una más estrecha adhesión a los principios y prácticas de la estabilización de la moneda. La racionalidad capitalista prevaleció finalmente. A partir del último año de la presidencia Carter, y con mayor determinación bajo la presidencia Reagan, el gobierno estadounidense optó por la segunda línea de conducta. Y cuando fue firmada una nueva (y memorable) alianza entre el poder del Estado y el del capital, las políticas monetarias expansivas de Estados Unidos, que habían caracterizado toda la época de la Guerra Fría, dejaron el puesto a unas políticas extremadamente restrictivas. (Arrighi, 1994, p. 412)

La adopción de una política económica de rasgos monetaristas y restrictivos implicaba la reducción del tipo de crecimiento de la oferta de moneda con el fin de incrementar las tasas de interés. El efecto fue una reducción de las inversiones y por lo tanto una contracción de la producción, que provocó el aumento de la desocupación y el debilitamiento del poder contractual de los sindicatos. En el plano interno, esta estrategia tenía el objetivo de restaurar un cuadro de compatibilidades macroeconómicas en línea con la redefinición de relaciones económicas, tecnológicas y sociales dirigidas a remontar el proceso de acumulación sobre bases diferentes de las que habían caracterizado la creación y la acumulación de beneficio en el periodo anterior. En la medida en que esta maniobra se vio acompañada efectivamente por un proceso de reestructuración tecnológica y organizativa y por un adecuado apoyo a nivel mediático y cultural, su resultado fue la restauración, o mejor, el incremento, de las condiciones de explotación con formas nuevas y diferentes de las precedentes, ya conocidas y contrastadas con éxito. En el plano internacional, la política monetaria restrictiva, al provocar un aumento consistente en las tasas de interés reales, penalizó fuertemente las posiciones de deuda,[23] tanto si se trataba de déficit estatales (internos) como si se trataba de déficit exteriores.[24]

---

23 Haciendo cada vez más onerosa la financiación del gasto público deficitario, y por lo tanto favoreciendo directa e indirectamente las políticas de desmantelamiento del Estado del bienestar.

24 Por déficit exterior se entiende el déficit de la balanza de pagos, sobre todo en su componente

Especialmente los países endeudados del Sur (desde África a América Latina) fueron los que más padecieron las consecuencias del viraje monetarista de la política económica estadounidense. Desde un punto de vista capitalista, este viraje tuvo un doble efecto positivo para Estados Unidos. En primer lugar, aceleró el proceso de reestructuración y de innovación tecnológica de los años ochenta, con el consiguiente efecto de poner las premisas para el desarrollo de la economía en red (*net economy*) de los años noventa. Segundo, al hacer aumentar la renta financiera sobre los títulos públicos y de deuda exterior emitidos por el gobierno norteamericano, atrajo una enorme masa financiera del exterior, con el efecto de favorecer una revalorización del dólar, que venía sostenida también por la restauración de las condiciones de beneficio de la industria estadounidense. Se trata de un periodo, que dura al menos hasta 1987, en el que cada anuncio de despidos y de aumento de la desocupación venía marcado por paralelos incrementos del valor del dólar y de las cotizaciones bursátiles de Wall Street.[25]

Año	Tasa LIBOR nominal	Var.% anual de precio de exportación	Tasa LIBOR real
1973	9.3	33.0	-17.5
1974	11.2	57.5	-29.4
1975	7.6	-5.7	14.1
1976	6.1	8.1	-1.8
1977	6.4	10.6	-3.8
1978	8.3	-3.7	12.5
1979	12.0	21.0	-7.4
1980	14.2	21.2	-5.8
1981	16.5	-2.8	19.9
1982	13.3	-11.2	27.5
1983	9.8	-6.5	17.4
1984	11.2	2.6	8.4
1985	8.6	0.6	9.3
1986	6.7	-12.6	22.2

Tabla 1.1. Tasas de intereses y precios de exportación : 1973-86.
Fuente: FMI y Banco mundial, 1987.

de partidas corrientes *(export-import).*

25 La desocupación estadounidense alcanzó a mediados de los años ochenta la tasa récord del 9,7 %; véase US Department of Labour, Bureau of Labor Statistics (http://www.bls.gov/data/).

Para los países en vías de desarrollo, en buena medida monoexportadores de bienes primarios (agrícolas o mineros), el efecto fue sin embargo doblemente negativo. En primer lugar, el incremento de las tasas de interés implicó un aumento relevante de los desembolsos por intereses y por lo tanto de los costes de la deuda. Como se muestra en la tabla 1.1, relativa a la dinámica de las tasas de intereses reales LIBOR,[26] si hasta 1980 estos últimos fueron casi siempre negativos, con alguna excepción, lo que hacía conveniente la ampliación de la deuda, a partir de 1981, y en especial del trienio 1981-1983, las tasas de interés reales alcanzaron de media niveles superiores al 20 %,[27] lo que venía favorecido también por el proceso deflacionario de los precios de las materias primas a partir de la segunda mitad de los años ochenta y que, de modo alterno, continúa todavía hoy.[28] En segundo lugar, puesto que la deuda exterior estaba expresada en dólares, la revalorización de la divisa americana —sobre todo en el periodo 1981-1985— comportaba automáticamente un recargo de la propia deuda y en consecuencia una devaluación continua de las diversas divisas locales: la reducción, para las multinacionales occidentales, de los costes de las materias primas así como del trabajo y de las mercancías producidas en los países en vías de desarrollo, si bien con un recargo de esos mismos costes en las poblaciones locales.[29]

Los dos fenómenos —el aumento de las tasas reales de interés y la revalorización del dólar— se alimentaron mutuamente y tuvieron efectos devastadores, también éstos de naturaleza doble y opuesta. Por un lado, desde mediados de los años ochenta se registró un notable empeoramiento de las situaciones de deuda internacionales con un incremento consecuente del volumen de las relaciones de deuda y crédito y de los títulos emitidos para su financiación, títulos que únicamente eran cotizados y gestionados en las principales plazas financieras norteamericanas y europeas (sobre todo, Nueva York y Londres). Por otro, el nivel de incertidumbre y el riesgo de insolvencia aumentaron de modo exponencial, hasta explotar en 1987 con la crisis de la deuda mexicana y las declaraciones de Fidel Castro sobre

26 Las tasas de interés LIBOR cotizan en la plaza financiera de Londres y hacen referencia esencialmente a los intercambios de materias primas.

27 ¡Una auténtica tasa de usura!

28 En los años noventa, las tasas de interés nominales LIBOR tendieron a reducirse alrededor del 5-6 %. Al mismo tiempo, durante toda la década, se asiste a un proceso de deflación de los precios de las materias primas y agrícolas, con cotas especialmente elevadas para algunas mercancías (cacao, café azúcar); la carga real de la deuda exterior se hace así estacionaria para los países en vías de desarrollo, pese a estar en presencia de una reducción de las tasas de interés nominales. La usura de los grandes bancos y/o de los Estados no es tolerada en las áreas más ricas del globo, pero es práctica común en las relaciones entre Norte y Sur del planeta.

29 Para una profundización sobre este aspecto y sobre las responsabilidades directas de los organismos económicos internacionales, en primer lugar del FMI, véase Fumagalli (2002b, pp. 87-112).

la necesidad de no pagar los tranches (tramos), cada vez más odiosos, de los intereses sobre la deuda externa, y su reclamación de una suerte de regulación y moratoria a nivel internacional.[30] El resultado de esta situación de inestabilidad fue el derrumbe de la Bolsa de Wall Street en octubre de 1987:[31] con ello se generó una ola de pánico, controlada y encauzada en seguida, que fabricó la fortuna de los nuevos productos financieros creados en los años anteriores precisamente como seguro frente a eventuales riesgos debido a la excesiva actividad especulativa, primero en el mercado de divisas, y después en el mercado internacional de capitales. Se trata de los productos derivados.

Los productos derivados, los fondos de pensiones

Los productos derivados representan la mayor de las causas endógenas del cambio y son sin duda la innovación financiera más potente y revolucionaria de los últimos treinta años. Han actuado en concierto con la informatización de los intercambios en Bolsa. Se trata de dos caras de la misma moneda: si la informatización de los intercambios bursátiles ha permitido, de hecho, un elevado incremento del número de transacciones a tiempo real[32] (es decir, un aumento de la velocidad de circulación de la moneda, ampliando así la posibilidad de crecimiento de los mercados financieros y, al mismo tiempo, de la actividad especulativa), los productos derivados han permitido el desarrollo

30 Es necesario recordar que, antes de 1989, año de la caída del muro de Berlín, existía la Asociación de Países No Alineados, de la que formaban parte algunos de los países más endeudados. El intento de encontrar una solución negociada y política a la crisis de la deuda externa fue después totalmente abandonado tras el derrumbe de la Unión Soviética y el triunfo del capitalismo salvaje.

31 El 17 de Octubre de 1987, el índice Dow Jones de la Bolsa de Nueva York perdió más de 300 puntos de una sola tacada, equivalente a una reducción superior al 15 %, un valor claramente superior al que provocó la «gran crisis» de 1929.

32 De hecho, la utilización de medios informáticos, telemáticos, y de Internet ha causado un poderoso incremento de la productividad en el sector financiero, tanto por medio del alargamiento de los horarios de apertura para las transacciones, como de la automatización creciente de muchas operaciones bursátiles. El primer factor (alargamiento de los horarios de apertura) ha venido favorecido por las tecnologías lingüístico-comunicativas que han permitido operar sobre diversos mercados a un coste casi nulo y en tiempo real. En el momento de cierre de las bolsas europeas, dan comienzo las transacciones en las americanas y sucesivamente en las bolsas asiáticas. De esta manera, las actividades especulativas bursátiles son posibles 24 horas al día y 365 días al año. El segundo factor ha actuado en la reducción de los tiempos de reacción frente a los desarrollos perturbadores de los mercados financieros, por medio de la adopción de modelos matemáticos que realizan operaciones financieras sin que sea necesaria la intervención humana. Este incremento de productividad (que las estadísticas oficiales no han tomado nunca en consideración, en la medida en que se trata de productividad inmaterial: véase Marazzi, 1998b) es causa de una mayor inestabilidad, y por lo tanto, de un aumento de la actividad especulativa: véase Fumagalli (2001a).

de la misma, minimizando los riesgos relacionados con la inestabilidad y la especulación. Los productos derivados son productos financieros que se compran y se venden como cualquier otro título:

> [E]stán construidos sobre la base de otro producto financiero preexistente. Se trata de productos que no tienen un valor «en sí», sino un valor que deriva de productos subyacentes como puedan ser los títulos accionariales normales, las obligaciones, las divisas, las deudas y los créditos, las materias primas como el petróleo, el trigo, la carne de bovino, etc. (Marazzi, 1998b, p. 54)

Los productos derivados siguen la expansión de los fondos de pensiones y de los fondos de inversión. De hecho, es justamente la expansión de los fondos de pensiones lo que da origen a la innovación de los derivados con el objetivo de «asegurar» los rendimientos de la inversión financiera, sobre todo cuando esta última representa la parte preponderante del salario diferido de los trabajadores. He aquí, esquematizada, la triangulación que se genera de esta forma: informatización de las contrataciones y aumento vertiginoso de la velocidad de circulación de la moneda; desarrollo de los fondos de pensiones; y nacimiento de los productos derivados. Estos tres aspectos explican la naturaleza endógena de la financiarización. Ninguno de los tres habría tenido, sin embargo, un impacto tan determinante sin el fin del sistema de Bretton Woods y el giro monetarista de la Reserva Federal estadounidense.

El biopoder de las finanzas

En 1975, Estados Unidos dio vía libre al proceso de multiplicación de los dispositivos de drenaje del ahorro con el fin de potenciar la financiación bursátil de la economía. Gracias a la liberalización de las comisiones (que hasta entonces eran fijas y sin posibilidad de practicar descuentos) se permite que nuevas sociedades de *brokering* (los llamados *discount brokers*) compitan por las comisiones con el fin de atraer inversores. De este modo, se corroe el monopolio sobre la manipulación de precios de los títulos que hasta entonces tenían los grandes inversores institucionales que «hacen mercado» (como Goldman Sachs, Salomon, Morgan Stanley, la J.P Morgan) así como los inversores institucionales que controlaban las conexiones electrónicas con las Bolsas (las *wire houses* como Merrill Lynch, Smith Barney, Prudential), e incluso el monopolio sobre el ahorro local de las cajas regionales de pequeñas dimensiones (Fumagalli, 2001a; Marazzi, 2002). Lo que se rompe es simplemente el monopolio sobre la gestión técnica de las transacciones y de las comisiones bursátiles, pero no la función dominante y de referencia

«mediática» que detentan las grandes sociedades de intermediación mobiliarias (SIM). Es más, con la ampliación del mercado bursátil, este papel de las SIM ha tendido a crecer con los años.

En la segunda mitad de los años setenta toma forma, por lo tanto, aquel fenómeno de masificación de las inversiones bursátiles —podría decirse, de socialización de las finanzas— que en el curso de los años noventa, con la explosión de Internet y del *online trading* aumenta vertiginosamente y se convierte en un *leitmotiv* del conformismo ideológico inherente al pensamiento único capitalista. La informatización de la recogida y colocación del ahorro en los mercados bursátiles intensifica, de todos modos, un cambio estructural que venía de antes, un proceso que tiene su origen en la crisis fiscal del Estado social de Nueva York de 1974-1975, entendida como crisis del control político sobre la distribución de la renta social y como crisis de la transformación en fuerza de trabajo asalariada de los proletarios que confluyen a las metrópolis ricas, en su huida de los Estados pobres y racistas del Sur estadounidense (O'Connor, 1977; Marazzi, 2001). La revolución silenciosa de los fondos de pensiones[33] tiene su origen en el modo en que los fondos de pensiones de los empleados públicos eran utilizados con el fin de financiar el déficit de la ciudad, evitando de esta forma tener que aumentar los impuestos a los ricos, siempre prestos a amenazar a las autoridades locales con mover sus negocios a otros lugares. Al subordinar a la disciplina financiera a los empleados públicos, que temían el riesgo de una reducción de las rentas de jubilación invertidas en los *city bonds* (una operación que fue posible gracias a que los sindicatos sustituyeron a los inversores aterrorizados por la crisis social y financiera de Nueva York), se anulaba cualquier posibilidad de alianza política entre los nuevos poderes metropolitanos y los funcionarios públicos predispuestos a la regulación de la asistencia social, también ellos víctimas de los procesos de reestructuración y de racionalización de la administración pública.

La liberalización de las comisiones de 1975 —que, con los *discount brokers* y, más tarde, con los *online traders*, a los que seguirán los actuales *microtraders* (Fumagalli, 2001a, pp. 103-123), favorece la recogida y el desvío masivo del ahorro sobre los títulos bursátiles— es, por lo tanto, simétrica al uso de los fondos de pensiones para la financiación del déficit público. En aquellos años, da comienzo así la rearticulación del ejercicio del poder estatal y empresarial sobre la renta de los trabajadores y sobre su propia vida, con un doble efecto: ampliar la base de la participación en los mercados financieros

33 El término «revolución» está presente en el título, todavía hoy significativo, del famoso libro de Peter Drucker (Drucker, 1976).

y hacer depender de la cotización bursátil cuotas crecientes de las rentas del trabajo diferido,[34] distribuyendo de ese modo el riesgo financiero privado sobre toda la colectividad. Se trata de la emblemática transición del tradicional poder de control y disciplinamiento de la vida de los individuos por parte del Estado (a través de formas de coacción directa e indirecta en la participación laboral) al poder etéreo, aparentemente no coercitivo e individualizado (pero al mismo tiempo «público», es decir, *erga omnes*) de los mercados financieros. La dependencia de las futuras condiciones de vida de la marcha de los mercados bursátiles se convierte en control social directo (no mediado), es decir autocontrol, es decir biopoder.

No es casual que la creación del primer esquema de jubilación con contribución definida date de 1981: era el 401(k), que a diferencia de los esquemas precedentes de prestación definida, hace depender la renta de jubilación de los rendimientos de los títulos en los que están invertidos los ahorros. A ese respecto Robert Shiller escribe:

> Tradicionalmente, los sindicatos han considerado los planes de prestación definida como la mejor forma de garantía de bienestar para la jubilación, sin embargo la reducción de los afiliados ha comportado un menor apoyo a este tipo de esquemas. La importancia del sector manufacturero, durante mucho tiempo baluarte de los sindicatos y de los planes de pensiones sobre base retributiva, se ha reducido.[35]

Desde los años cincuenta, la Bolsa había intentado, con escaso éxito, promover el interés del gran público por el mercado accionarial, sin embargo «ninguna información difundida por la Bolsa para acercar al público al mundo bursátil habría podido compararse con los efectos del aprendizaje práctico a través de la creación de los planes de contribución definida» (Shiller, 2000, p. 57). Si bien el objetivo de los fondos es animar la visión a largo plazo de los inversores y prepararlos para la jubilación, los sistemas de pensiones de contribución definida están estructurados de modo que:

---

34 Por renta de trabajo diferida se entiende aquella parte del salario que no es percibida directamente en la nómina salarial, sino que es guardada frente a los riesgos de salud y desocupación (previsión y liquidación).

35 Véase Shiller (2000). En Italia, el proceso de privatización de la previsión y de su financiarización comenzó en la segunda mitad de los años noventa y sólo hoy está llegando a su total cumplimiento. En enero de 2007 dio comienzo también la financiarización de las reservas salariales bajo forma de liquidación (Retención de Final de Relación, [TFR en italiano]), si bien hasta el momento con escaso éxito. En Estados Unidos, país de vanguardia, comenzó, con el segundo mandato presidencial de George W. Bush, el desmantelamiento final de aquella parte de previsión pública *(social security)* que todavía pervivía.

> Favorezcan los títulos accionariales en detrimento de los títulos de obligaciones y de bienes inmuebles. Esto es posible gracias a que las personas tienden a distribuir de modo desequilibrado los fondos, es decir sus ahorros, sobre las distintas opciones, sin tomar en consideración el contenido de las opciones preestablecidas. De este modo, el valor de interés o de curiosidad por las acciones tiene ventaja sobre cualquier racionalidad individual de decisión, sobre cualquier atención a lo que concreta y específicamente está detrás de los títulos cotizados en bolsa, sobre cualquier creencia individual. (Marazzi, 2001, p. 8)

Una parte de las razones del éxito de los fondos de inversión —el otro instrumento de captura masiva del ahorro colectivo que, entre 1982 cuando se inicia el alza bursátil que después se asociaría al despegue de la *new economy*, y finales de los años noventa, vio crecer de 6,2 a 120 millones el número de los estadounidenses que poseían cuotas de estos fondos— se debe a su uso dentro de los planes de pensiones 401(k). Tras familiarizarse con la inversión bursátil en fondos de pensiones, se acaba por invertir también los ahorros externos a los planes de pensiones en los fondos de inversión. Igualmente importante para el crecimiento de estos fondos fue la publicidad en programas de televisión, revistas y periódicos. Entre los primeros años ochenta y finales de los años noventa, los fondos abiertos crecieron en paralelo a la reducción de las tasas de inflación y al bombardeo publicitario sobre los inversores más cándidos e inexpertos. Con los fondos de pensiones y los fondos de inversión dio comienzo el drenaje del ahorro colectivo, primero estadounidense y después mundial, a su creciente inversión en Bolsa. Podemos llamar así financiarización al desvío del ahorro de las economías domésticas sobre los títulos bursátiles que, en la estela del desvío de la financiación de la economía del sector bancario al bursátil, ha contribuido de modo decisivo a la formación de la *new economy* de finales de milenio (*ibidem*, p. 10). La financiarización, más o menos coaccionada, de la renta de trabajo, no inmediatamente percibida y no inmediatamente consumida, es la forma actual más sofisticada del biopoder económico.

La racionalidad del comportamiento bioeconómico de los mercados financieros: convención y lenguaje

Resumamos, crisis fiscal del Estado, expropiación de las rentas del trabajo y del ahorro a través del desarrollo de los fondos de pensiones privados y de los fondos de inversión, aumento del volumen de los intercambios gracias a la informatización del mercado bursátil y del incremento de la velocidad de circulación de la moneda. Aquí tenemos los elementos principales que han estado en la base del predominio de los mercados financieros

sobre los mercados reales y productivos de los años ochenta y noventa. Todo ello ha sido posible, *prima facie*, por la liberalización y por el aumento de los intercambios monetarios (a través del paso a un sistema de cambios flexibles), y *secunda facie*, por el giro monetarista de las políticas económicas de los países de capitalismo avanzado y la desregulación del mercado internacional de capitales.

Estos son los hechos resumidos, económicos y políticos, más importantes. A éstos, sin embargo, les acompaña un cambio más sutil y sofisticado, pero no por ello menos importante, en las formas de comportamiento de los individuos. A los cambios estructurales, antes mencionados, producto de la acción política dirigida a reestablecer el dominio de las jerarquías capitalistas, que había sido minado por los movimientos de los años setenta, se añaden cambios estructurales de intensidad comparable en el ámbito cultural, lo que va a modificar la antropología del comportamiento económico y a erosionar las subjetividades precedentes.

En primer lugar, el proceso de financiarización nos muestra cuán importante es la función de los medios de comunicación de masas a fin de crear el ambiente en el que se producen los acontecimientos en el mercado financiero. Para funcionar, la financiarización depende, de hecho, de la racionalidad mimética (Marazzi, 2002), un comportamiento de masas de tipo gregario basado en el déficit de información de los inversores individuales. En relación con la «revolución silenciosa» de los fondos de pensiones durante la crisis fiscal de Nueva York, se ha afirmado que la inversión del ahorro colectivo en los mercados bursátiles acaba modificando la jerarquía del ejercicio del poder sobre los individuos, que pasa del Estado a un poder no muy bien identificado, la opinión pública. Puesto que los mercados financieros tratan bienes inmateriales (por lo tanto no sujetos a la rigidez inherente por definición a la producción material), el precio y la cotización de tales bienes asumen características especiales, que vale la pena examinar brevemente. En primer lugar, el título financiero (sea cual sea, público o privado, accionarial o no) puede garantizar dos tipos de rendimientos: el rendimiento vinculado al interés que la cédula financiera madura en un arco de tiempo preestablecido (según la tipología: dividendo si es acción, interés fijo en el caso de obligación, interés variable si se trata de un bono del Estado, etc.), y la variación del valor del título (que genera ganancias de capital o plusvalías, si el valor crece, o minusvalías, en caso contrario). Si el rendimiento, bajo la forma de interés o dividendo, es en la mayor parte de los casos establecido por aquel que emite el título (oferta), la cotización del valor del título sigue la ley de la oferta y la demanda, es decir la ley que se basa sobre el principio de la escasez (precio creciente) o de la abundancia (precio decreciente). En consecuencia, si se

registran excesos de oferta de títulos su valor cae; y viceversa, si se registran excesos de demanda, su valor tiende a aumentar. Según la teoría del libre mercado, la ley de la oferta y la demanda es lo único que está en la base de la determinación de los precios, siendo válida para cualquier mercado. Hay buenas razones para afirmar que en la producción manufacturera esto no se ha verificado casi nunca (Palermo, 2004). En los mercados financieros, es cierto sin embargo que la cotización de los títulos se funda aparentemente sobre la ley de la oferta y la demanda y ello permite afirmar que la acción de un único individuo no es capaz de influir en su dinámica. Consecuentemente, puede afirmarse que existe libre concurrencia. Como ya sostuvo Keynes en su brillante, y en muchos sentidos profético, análisis sobre los mercados financieros, hay que tener en cuenta que aquí opera un agente económico particular: el especulador. En tiempos de Keynes se trataba de instituciones bancarias o de agentes económicos individuales. Hoy, el panorama de la actividad especulativa se ha hecho mucho más complejo y estratificado. A los tradicionales operadores bancarios y al operador público se les han añadido instituciones económicas específicas que han hecho fortuna en calidad de gestores de fondos ajenos y de consultores sobre la calidad y el grado de riesgo de las actividades financieras. Éstas pueden ser divididas en dos grupos principales: las sociedades de intermediación mobiliaria (SIM), que tienen como objetivo principal la gestión del ahorro libre y/o coaccionado invertido en los fondos de pensiones y fondos de inversión, y las sociedades de consultoría, rating y revisión contable que, al gestionar las informaciones con capacidad de incidir en la formulación de las expectativas, se ven incentivadas a desarrollar actividades especulativas en Bolsa. Aparte de estas organizaciones, dedicadas a la actividad especulativa, es necesario considerar a todos aquellos que, de forma individual o en pequeños grupos y asociaciones, operan en los mercados financieros gracias al *trading online* y al *microtrading*, sin ninguna forma de intermediación.

A consecuencia, justamente, de la financiarización, la segmentación de la actividad especulativa se ha modificado profundamente en los últimos veinte años. A este respecto, los últimos datos disponibles [justo antes de la explosión de la crisis de 2008] nos dicen que el gran banco J. P. Morgan Chase (JPMC) registró un volumen de derivados que superaba los 58 billones de dólares. Se trata de una cifra superior al producto mundial bruto y cuatro veces el Producto Interior Bruto de Estados Unidos. En el segundo lugar de la clasificación, está el Citigroup, con 27,5 billones de dólares en derivados, seguido muy de cerca por Bank of America con 27,1 billones. Otros dos bancos superan el umbral del billón: Wachovia (ex First Union) con 13

billones y HSBC North America[36] con 7,8.[37] Se trata de datos impresionantes que muestran que en los últimos diez años se ha creado un tipo de segmentación que se asemeja cada vez más a un mercado oligopólico con una libertad de entrada cada vez menor. A este restringido grupo de unas pocas SIM e instituciones bancario-aseguradoras, que controlan la mayoría de los flujos financieros y son por lo tanto capaces, aunque sea de modo parcial, de influir en las expectativas del público, le corresponde un número muy elevado de inversores individuales o asociados en pequeños grupos, cuyas elecciones están en buena parte dictadas por la imitación de los grandes grupos oligárquicos (y que son por lo tanto gregarios, según la hipótesis de la racionalidad mimética).

La creciente jerarquización de los mercados financieros los hace cada vez menos competitivos y transparentes. Sin embargo, a los ojos del hombre de la calle, el mercado financiero, que fija las cotizaciones de las acciones, aparece como el más transparente, neutro y objetivo de los mercados. Se le presenta como un mercado en el que los operadores son todos *price-taker* y en el que la ley de la oferta y la demanda resulta más válida que nunca sobre la base de las orientaciones de la opinión pública. Un concepto que representa la síntesis de las opiniones y de las expectativas individuales y que por lo tanto es, por definición, democrático. En nombre de la «objetividad» de los mercados financieros, de su supuesta «democracia», el accionista está dispuesto a cuestionar su propia condición laboral, está dispuesto a despedirse si Wall Street lo requiere.[38]

La difusión de tales comportamientos discurre en paralelo con la extensión de los mercados financieros; se trata —como escribe Marazzi (2002, p. 18)— de la «metamorfosis antropológica del ciudadano post-moderno (en el límite del masoquismo en masa)». Para comprender este fenómeno es necesario disponer de una teoría de las finanzas a la altura de los tiempos. Los

36 Rama americana del Hong Shang, sospechosa de blanqueo de dinero.

37 Las cifras han sido publicadas por el Comptroller of the Currency, que estima en un total de 156,9 billones de dólares el volumen de los contratos derivados de los 25 principales bancos (las cifras del Comptroller son superiores a las publicadas por la FDIC, el ente que asegura los depósitos). Según datos más recientes (abril del 2007), se estima que la cantidad de derivados en circulación supera los 250 billones de dólares.

38 Son numerosos los casos, sobre todo en EEUU, de justificación de despidos y de dimisiones voluntarias basados en los resultados bursátiles de la sociedad. Los casos más evidentes tienen que ver con los funcionarios públicos de Nueva York en los últimos años setenta, cuando los títulos emitidos por el Estado de NY tuvieron una marcha negativa, o el caso, clamoroso en la época, del fracaso de la compañía aérea TWA. La total *subsunción* del alma de los/las trabajadores/as es examinada muy bien en la novela, no muy lejana de la realidad, de Osmont (2004).

teóricos del comportamiento de las finanzas, como Shefrin (2000) o Shiller (2000), critican la hipótesis neoclásica del comportamiento racional maximizador, tratan de incorporar algunos elementos psicológicos que caracterizan el comportamiento humano.

> La mayor parte de los inversores parece que consideran el mercado financiero como una fuerza natural autosuficiente. No son conscientes de que ellos mismos, en tanto grupo, determinan las cotizaciones del mercado, y minusvaloran el hecho de que otros inversores tienen la misma forma de pensar. Muchos inversores individuales sostienen que los inversores institucionales dominan el mercado porque tienen sofisticados modelos para la comprensión de las cotizaciones, esto es, porque poseen un conocimiento superior. No saben que los inversores institucionales poseen muy pocos indicios sobre los precios de los mercados financieros. En otros términos, el nivel de las cotizaciones es, en cierta medida, el producto de una profecía autorrealizada, basada en ideas vagas, pero sostenidas por una sección transversal de los inversores grandes y pequeños, que viene consolidada por los medios de comunicación que muchas veces se contentan con convalidar este mismo conocimiento convencional inducido por los propios inversores. (*Ibidem*, pp. 17-18)

Efectivamente, aquí se recupera aquella parte del análisis de Keynes que hacía referencia a los aspectos psicológicos y convencionales como fundamento del comportamiento económico, aspectos que no permiten formular expectativas en términos cuantitativos.

Un resultado importante de los estudios empíricos de los teóricos de las finanzas conductuales [*behavioral finance*] es la noción de comportamiento imitativo basado en el déficit estructural de información de todos los inversores. La comunicación de aquello que los «otros» consideran un buen título sobre el que invertir cuenta más que el hecho de que el título en cuestión sea efectivamente una buena inversión.

> Los medios han sido un engranaje fundamental de la burbuja financiera de la *new economy*. Han exaltado la «exuberancia irracional» de los mercados, alimentando el comportamiento gregario que, llegados a cierto punto, ha sido teorizado, incluso, como una sofisticada técnica financiera: el *momentum investing*. ¿Qué quiere decir esto? Que para ganar en la Bolsa no era necesario perder el tiempo en el análisis de las sociedades cotizantes; era necesario intuir a tiempo sobre qué títulos se estaba abalanzando la muchedumbre, hacerse transportar por la ola, entrar en la inevitable subida. Para el *momentum investing* era esencial la función de la información. Y esto naturalmente falseaba la imagen de un mercado transparente, formado por una multitud de sujetos informados e independientes, al estilo de los economistas neoclásicos (Rampini, 2001, p. 14).

Según el economista francés de la escuela regulacionista André Orléan (1999), los mercados financieros funcionan sobre la base del comportamiento gregario de la masa de inversores, y es por esto que la comunicación es un ingrediente fundamental de tales mercados. Ello depende de la adhesión de millones de inversores a símbolos y signos que cada uno reconoce como expresión legítima de la riqueza. El comportamiento gregario que le sigue es intrínseco al concepto, tan central en los mercados financieros, de liquidez. Con tal concepto, se quiere expresar no simplemente una función monetaria (la moneda como reserva de liquidez, en la acepción keynesiana), sino sobre todo la idea de que los títulos financieros son extremadamente líquidos e inmediatamente negociables, de modo que permiten obtener una «riqueza *hic et nunc*» (*ibidem*, p. 31):

> Para tal fin, es necesario transformar las evaluaciones individuales y subjetivas en un precio aceptado por todos. Dicho de otro modo, la liquidez impone que se produzca una evaluación de referencia que diga a todos los inversores el precio al que puede ser cambiado el título. La estructura social que permite la obtención de tal resultado es el mercado: el mercado financiero organiza el enfrentamiento entre las opiniones personales de los inversores a fin de poder producir un juicio colectivo que tenga el estatuto de una evaluación de referencia. La cotización que surge de este modo tiene la naturaleza de un consenso que cristaliza el acuerdo de la comunidad financiera. Anunciado públicamente, tiene el valor de norma: es el precio al que el mercado acepta vender y adquirir el título considerado, en un determinado momento. Es así como el título se hace líquido. El mercado financiero, por el hecho de instituir la opinión colectiva como norma de referencia, produce una valorización del título reconocida unánimemente por la comunidad financiera. (Marazzi, 2002, p. 21)

Cuando los mercados financieros, productores de plusvalías, mantienen inalterado el grado de liquidez, o lo aumentan, se crea un mecanismo de autoalimentación que a su vez genera valores de los índices de las acciones en constante crecimiento, y por lo tanto nuevas plusvalías. Se trata de un mecanismo de autorreferencialidad, que gracias al instrumento de la liquidez, conduce a la consideración de que la especulación es el fruto del propio funcionamiento de los mercados, operando como una constricción sobre todos los inversores, que deriva de la supremacía de la «psicología del mercado» (de la opinión colectiva) sobre las opiniones, o las creencias, individuales (Keynes, 1971, cap. XII).

En otras palabras y para concluir: en los mercados financieros el comportamiento especulativo es racional porque los mercados son autorreferenciales. Los precios son la expresión de la acción de la opinión colectiva, el

inversor individual no reacciona a una información sino a lo que cree ser la acción de los otros inversores frente a esa información.[39] Se sigue entonces que los valores de los títulos cotizados en Bolsa hacen referencia a sí mismos y no al valor económico subyacente. Ésta es la autorreferencialidad de los mercados, en la que la disociación entre valor económico y valor bursátil es simétrica a la disociación entre creencia individual y creencia colectiva. ¡Que lejos estamos del comportamiendo racional maximizador!

Sin embargo, los inversores individuales, tal y como hemos visto no son todos iguales: las estrategias de algunas SIM tienen un poder de atracción y de emulación más fuerte que el de otras, menos potentes.[40] Son justamente las decisiones de inversión de las primeras las que forjan la opinión pública, creando lo que Keynes llamó «convención»,[41] esto es, el precipitado de opiniones que constituyen el modelo interpretativo dominante. La convención tiene así ventaja sobre la opinión pública, es más, acaba siendo la opinión pública, sin serlo originalmente. ¿Cómo es posible todo esto? Las convenciones funcionan porque actúan como constricciones cognitivas sobre la multiplicidad de los sujetos que operan en los mercados. La aparente robustez de una convención durante determinados periodos históricos, hace que casi siempre se acabe olvidando su naturaleza, ya que la mayoría acaban por creer que describe aspectos enraizados en la realidad de las cosas. Llamamos racionalidad bioeconómica a este modo de proceder, es decir, a la idea de que los individuos son subsumidos por su acción económica hasta el punto de no darse cuenta de que son presa fácil de una manipulación cognitiva.

La cuestión planteada ahora es de extremada relevancia: tiene que ver con la esfera cognitiva del ser/hacer humano y sus formas de expresión, esto es, el cuerpo y el lenguaje: se trata de las dos variables que a partir de Locke (Locke, 1996; Simondon, 2001) definen la individualidad del ser humano. Aquí nos encontramos frente a la paradoja de la alienación que surge de la

---

39 Se trata de algunas notas respecto a las metáforas de Keynes acerca del concurso de belleza o el juego de las cuatro sillas.

40 A finales de los años cincuenta Walt Disney publicó un tebeo con Tío Gilito como protagonista, en el que el tacaño multimillonario fue obligado a comprar, a regañadientes, una acción de la más ruinosa sociedad al borde de la quiebra. En cuanto esa noticia se difundió, todos los inversores, que imaginaron que Gilito era depositario de quién sabe qué información secreta que justificara un gesto tan insano, se precipitaron a imitarlo, haciendo fermentar el valor de la acción y permitiendo al viejo millonario cobrar otros miles de millones, en perjuicio de su archienemigo McPato. Esta historieta me parece más clara y explicativa que cualquier tratado sobre los mercados financieros.

41 Keynes llama «convención» a la opinión que en determinado periodo tiene ventaja sobre el resto de opiniones y que, en la medida en que es «elegida» por la comunidad, se convierte en opinión pública.

relación entre el ser humano individual y la naturaleza intrínsecamente social de su acción, y que en los mercados financieros lleva a actuar de acuerdo a una «convención». Viene negada así la individualidad, entendida como una auténtica construcción y expresión de sí. Según Marazzi:

> [E]l funcionamiento de las convenciones es eminentemente lingüístico. Y lo es antes incluso de ser psicológico. Aquí está, sea dicho de paso, el límite de las teorías de las finanzas conductuales. Antes al contrario, es necesaria una teoría lingüística de los mercados financieros para explicar su funcionaminto en la era del postfordismo. (Marazzi, 2002, p. 25)

Los mercados financieros son la demostración más impresionante de cómo el lenguaje es la variable motriz de la acumulación del capitalismo cognitivo. Para comprender mejor el vínculo entre el nacimiento de una convención y el lenguaje, siguiendo siempre el enfoque de Marazzi (*ibidem*, pp. 25-33), es posible identificar tres niveles de análisis, que aquí resumiré de manera muy esquemática.

El primer nivel tiene que ver con el análisis del lenguaje desde el punto de vista de su fundamento biológico, es decir, la relación entre lenguaje y cuerpo.[42] Para la teoría biológica «el lenguaje no es ni histórico, porque no es ciertamente el hombre el que inventa el lenguaje, ni simplemente natural, porque es también cierto que sin la participación del animal humano no existiría nuestro lenguaje» (Cimatti, 2000, p. 80).

El lenguaje es el resultado de una actividad relacional que forma parte de la naturaleza humana. En otros términos, se aprende a usar el lenguaje, y se aprende desde y/o con cualquier otro; además, no es una institución social arbitraria, en la medida en que está sometido a vínculos genéticos fortísimos (Chomsky, 1979). El lenguaje es una facultad que caracteriza la naturaleza humana, en tanto connatural al cuerpo humano.[43] «Cuerpo y lenguaje, por lo tanto. Facultad de lenguaje y recursos neuronales. No hay, en esta teoría del lenguaje, distinción alguna entre intención e instrumento» (Marazzi, 2002, p. 27).

---

42 Sobre este argumento, véanse los trabajos de filosofía del lenguaje de Felice Cimatti y la teoría del médico oncólogo Giorgio Prodi, que el mismo Cimatti ha dado a conocer (Cimatti, 2000).

43 Vease Prodi, citado en Marazzi (2002, p. 26).

Esta distinción es superada porque, en el caso de la historia evolutiva del lenguaje, no hay una intención que preceda al instrumento. La dualidad entre intención y lenguaje, por la cual el lenguaje ha comenzado, en la medida en que antes estaba el «deseo» del lenguaje, simplemente no existe. Entre intención y lenguaje hay, sin embargo, circularidad.[44]

La teoría biológica del lenguaje tiene algo especialmente innovador: explica cómo la facultad del lenguaje, el hecho de que se hable, se hace uno con nuestro cuerpo. El carácter bioeconómico del actual proceso de acumulación es identificable en el hecho de que la racionalidad que hoy está en la base de las estrategias internas a los mercados financieros se reduce a lenguaje —en tanto característica esencial e identificable de la acción humana (Locke, 1996).

El segundo nivel de análisis tiene que ver con la relación entre lenguaje y diferencia, donde por diferencia se entiende, en primer lugar, la diferencia entre las singularidades o, mejor, entre las individualidades, diferencia connatural a la especificidad de cada ser humano. Si el lenguaje es sinónimo de diferencia, cuando es subsumido en el proceso productivo a través de la racionalidad conductual de los mercados financieros, entonces significa que es la propia diferencia entre individualidades la que es «explotada» para dar origen a la opinión pública, esto es, a las convenciones conductuales.[45]

El lenguaje como manifestación de diferencia, pero en todo caso motor de una convención única nos lleva directamente al tercer nivel de análisis, el ligado a la relación entre lenguaje y constitución de la multitud.

Retomando una categoría elaborada por John A. Austin (1987), dentro de la filosofía del lenguaje se puede sostener que una convención, la convención que opera en los mercados financieros, es el fruto de una serie de enunciados performativos, es decir, enunciados que no describen un estado de cosas sino que más bien producen inmediatamente hechos reales. Si consideramos el lenguaje no solamente como un instrumento usado en la realidad institucional para describir los hechos, sino también para crearlos, entonces en un mundo cuyas instituciones, como la moneda, la propiedad, el matrimonio, las tecnologías, el trabajo mismo, son todas ellas instituciones lingüísticas, aquello que plasma nuestra autoconsciencia, es decir el lenguaje, se convierte al mismo tiempo en un instrumento de producción de hechos reales. Los hechos son creados hablando.

---

44 En este caso es el instrumento (el lenguaje) el que plasma a quien lo utiliza (el ser humano).

45 Para una profundización del lado psicoanalítico de estas temáticas, si bien no únicamente psicoanalítico, véase Tomatis (1977), Jakobson (1971) y Muraro (1998).

> Es de sobra conocido que John A. Austin llama performativos a los enunciados como «Tomo esta mujer como mi legítima esposa», «Bautizo como Lucas a este niño», «Juro que iré a Roma», «Apuesto mil liras a que el Inter ganará la liga», etc. Quien profiere, no describe una acción (un matrimonio, un bautizo, un juramento, una apuesta), sino que la ejecuta. No habla de lo que hace, sino que hace algo hablando (Virno, 2001, p. 156).

El lenguaje es, por lo tanto, también acción o, mejor, declaración de acción simbólica mediada por los ámbitos cognitivos y por las posibilidades de quien habla. El lenguaje colectivo es síntesis/resultado (enunciado performativo) de una convención que se da por y en la multitud de los sujetos hablantes. El lenguaje es, por lo tanto, la base de la convención cuando la multitud se hace intérprete.

Un ejemplo evidente viene proporcionado por la moneda, tal y como ésta ha evolucionado después de su completo desenganche del oro (a partir de 1971). En su forma actual de «moneda-signo», la moneda representa una demostración de la teoría de los enunciados performativos de Austin (Searle, 1985, pp. 126-128). Cuando el Tesoro de EEUU escribe en un billete de 20 dólares «este billete es moneda de curso legal para todas las deudas públicas y privadas», no está solamente describiendo un hecho, en realidad está creándolo. Se trata de un enunciado performativo en el que decir algo lo hace verdadero.

El ejemplo citado es especialmente interesante para nuestro discurso. Pone en evidencia que la convención, en tanto resultado de la performance lingüístico-comunicativa, tiene siempre que ver con algo inmaterial. Y es, justamente al faltar la materialidad de la referencia, el intercambio de un bien inmaterial lo que lleva a la formación de una convención, a la que es posible asociar cierta valoración «objetiva»; en el caso del bien inmaterial no hay un soporte físico que pueda ser considerado como un «dato» que tiene que ser elaborado. Para que todos vean en el modelo convencional de interpretación el verdadero modelo de la realidad, sin poner de nuevo en cuestión su pertinencia, es necesario que la performatividad de la convención extraiga su legitimidad de su ser exterior/heterónomo respecto a la multiplicidad de las creencias individuales. El proceso que conduce a la fijación de una convención con valor universal es un proceso en el que la multitud de los sujetos económicos se hace comunidad justamente a través del reconocimiento de una convención supraindividual. Al elegir «la» convención como modelo interpretativo válido para todos los participantes en el juego del mercado, ésta deviene «opinión pública» y la multitud se hace comunidad, «un poco como la elección del Soberano transforma la multitud en pueblo, la une simbólicamente en un lenguaje soberano (inútil recordar aquí que este proceso de abstracción es también y siempre explícitamente violento)» (Marazzi, 2002, p. 31).

Los mercados financieros como variable paradigmática de todo el sistema de acumulación bioeconómica

En el sistema de producción fordista-taylorista, la convención económica dominante estaba fundada sobre la ética del trabajo asalariado y sobre la concatenación desarrollo/crecimiento → bienestar/ocupación. En este sistema de creencias, todavía hoy muy enraizado en los comportamientos de la multitud, el proceso de acumulación estaba caracterizado por mecanismos disciplinarios directos, destinados a la producción material y a la subsunción formal[46] del trabajo por parte del capital: subsunción formal en la medida en que la convención del trabajo asalariado se fundaba sobre la separación entre tiempo de trabajo y tiempo de no-trabajo.

En el paradigma bioeconómico del capitalismo cognitivo actual la convención dominante se ha convertido en la financiarización de la economía. Sobre la base de las dinámicas analizadas más arriba, en la nueva configuración del capitalismo global aparece la convención de que es la opinión pública la que manda, puesto que es capaz de movilizar la masa de los inversores según una racionalidad mimética.

> La crisis mexicana de 1994-1995 y 1997, así como la asiática o la rusa de 1998,[47] demuestran la potencia de la reversibilidad de los mercados con el movimiento de capitales a corto plazo. Revelan también la presencia de inversores institucionales (fondos de pensiones y fondos de inversión) y del volumen de ahorro de los trabajadores occidentales invertido en países emergentes. Poco importa, para el trabajador-ahorrador occidental, que la garantía de su pensión comporte la puesta en crisis de los proletarios asiáticos, mexicanos,

[46] El concepto de «subsunción formal» es de derivación marxiana. Marx utiliza este término para definir el proceso según el cual el capital incorpora, dentro de las relaciones de producción, las prácticas de trabajo que se originan en el transcurso de la prestación laboral. El proceso de «subsunción formal» está intrínsecamente interrelacionado con la extensión del dominio de la producción y del mercado capitalista. Nos remitimos a Marx a fin de profundizar en esta cuestión (1976b; 1977a, Sección V, cap. 14, pp. 555-556; 1977b).

[47] Se trata de crisis monetarias que están fuera del control de los Estados-nación. Es evidente que el caso de la crisis mexicana de enero de 1994 menoscababa profundamente los intereses económicos de Estados Unidos. La historia es bien conocida: el primero de enero de 1994, en concomitancia con la ceremonia de la firma del NAFTA (tratado de libre comercio entre EEUU, Canadá y México), se sublevó en Chiapas el EZLN, bajo la guía del Subcomandante Marcos. En los meses precedentes, el *peso* mexicano y los títulos mexicanos habían sido objeto de una especulación alcista a la espera de la firma del NAFTA. La inestabilidad política causada por la sublevación zapatista inició una brusca venta de divisas y de títulos mexicanos por obra de los principales SIM, sobre todo después del desclasamiento del *rating* mexicano. El resultado fue una devaluación del *peso* de más del 30 % en el arco de pocas semanas y, pese a los potentes seguros del gobierno americano de Clinton, el propio fracaso del NAFTA.

> rusos o argentinos. Poco importa el contenido de las propias inversiones, el hecho de que la decisión de invertir o desinvertir tenga efectos directos en la vida de las poblaciones locales. (Marazzi, 2002, p. 37).

La idea de que es la opinión pública lo que mueve los mercados financieros es una convención alimentada a conciencia por los medios de comunicación. Tal convención puede ser definida como individualismo propietario[48] y es lo que está hoy en la base de los comportamientos más o menos masificados de los individuos. En el individualismo propietario, en tanto convención financiera dominante, confluyen dos aspectos complementarios entre sí: el mercado, como lugar de decisión neutral y objetiva, sobre todo si es libre (y, como hemos visto, los mercados financieros aparecen como mercados de libre concurrencia), y el individuo, es decir, el solitario agente económico, dueño de su propio destino y que tiene la oportunidad de enriquecerse si se lo merece. El énfasis en el comportamiento individual es una característica principal de todo el paradigma del capitalismo cognitivo, que desde los mercados financieros se irradia por el lado productivo favoreciendo la adhesión de los trabajadores a la convención social dominante.

De nuevo, el lenguaje es fundamental. Tendremos ocasión de analizar de manera más profunda este aspecto (véase capítulo 2). Aquí nos basta subrayar el hecho de que el modo en el que funcionan los mercados financieros a partir de convenciones dominantes es hoy análogo al modo en el que se regula el mercado de trabajo y la esfera de la producción, donde la disciplina del trabajo en la fábrica está siendo substituida por el autocontrol y la adhesión al proceso de individualización de la relación de trabajo, gracias a las convenciones dominantes que se basan en la adhesión del individuo al mecanismo de la cooperación social.

> El trabajo digitalizado manipula signos absolutamente abstractos, pero su funcionamiento recombinante es más específico, más personalizado, y por lo tanto cada vez menos intercambiable. Como consecuencia los trabajadores *high tech* tienden a considerar su trabajo como la parte más esencial de su vida, la parte más singular y más personalizada. Exactamente lo contrario de lo que le ocurría al obrero industrial, para el que las ocho horas de

48 La expresión *individualismo propietario* se ha hecho habitual para describir la elecciones más recientes de la política económica estadounidense, no por casualidad llevadas a cabo inmediatamente después del estallido de la burbuja especulativa con el objetivo de relanzar de manera completamente ideológica la *convención* basada en la «confianza en los mercados financieros». En el discurso a la Unión de Bush Jr. de enero de 2005, esta expresión fue citada de forma repetida a fin de explicar la nueva reforma provisional, dirigida a abolir completamente la *social security* (pensión pública) en favor de los fondos privados de pensiones.

> prestación asalariada eran una especie de muerte temporal de la que sólo se despertaba cuando sonaba la sirena del final de jornada. (Berardi, 2001, pp. 50-51).

Las transformaciones del mundo del trabajo están extremadamente entrelazadas con el proceso de financiarización. No sólo el salario es más de lo que haya sido jamás una variable determinada en Bolsa, sino que también la organización social de la producción, sobre todo en su componente de trabajo inmaterial y cognitivo, está estrechamente correlacionada con la dinámica de los mercados financieros: está determinada por éstos pero a su vez los determina. Por eso podemos afirmar que el funcionamiento de los mercados financieros es paradigmático del funcionamiento del sistema bioeconómico de acumulación del capitalismo cognitivo.

Las nuevas modalidades de financiación de la producción

En los primeros párrafos de este capítulo se ha afirmado que durante los años setenta, con la crisis del paradigma taylorista-fordista, se vuelve cada vez más obsoleta la función del mercado de crédito como instrumento de financiación de la actividad de inversión y de la deuda pública como canal de financiación y realización —junto al consumo privado— de la producción estandarizada de masas, en su mayor parte constituida por bienes materiales. El papel del operador público como garante del pacto fordista entre trabajo y capital ya no es necesario; corre así el riesgo de convertirse en un obstáculo al proceso de flexibilización y superación de la rigidez tecnológica y productiva inherente por definición al taylorismo.

Con la desregulación de los mercados financieros el proceso capitalista tiende cada vez más a remitirse a los mercados y cada vez menos a las políticas públicas nacionales y a la gestión de la deuda pública. En otras palabras, en la esfera financiera los conceptos de valorización y realización tienden a converger y su mecanismo coincide con la dinámica expansiva y creciente de los propios mercados financieros, así como con las disposiciones de poder que ahí se determinan. La reestructuración de las grandes multinacionales de los años setenta, los holdings fuertemente concentrados en unos pocos activos financieros (que se derivan de las políticas de fusiones y adquisiciones) pero cada vez más «descentralizados» en el plano de la producción, especialmente después del boom de la producción terciarizada y del recurso a la subcontratación (internacionalización y *joint ventures*), ponen en movimiento un círculo virtuoso (para el capital) que se hará constante en los años noventa: las empresas se endeudan con el sistema bancario para

obtener la liquidez necesaria a la hora de hacer adquisiciones y fusiones de otras empresas. Persiguen así una estrategia tanto de crecimiento y control de los mercados como también de elusión de la molesta competencia. En un contexto de efervescencia de los mercados financieros, esta estrategia lleva al alza de los precios de las acciones, permitiendo obtener plusvalías capaces de reembolsar (de manera más virtual que real) las deudas contraídas inicialmente con el sistema bancario, y eventualmente de madurar los beneficios que pueden ser devueltos o usados como medio de autofinanciación para la consolidación de la actividad productiva. La condición para que este círculo devenga virtuoso es la maduración de plusvalías financieras. El crecimiento de los mercados financieros se hace así *conditio sine qua non* para mantener en equilibrio la contabilidad de los balances.

Merece la pena detenerse sobre esta mutación del proceso de financiación de la actividad de la empresa. En primer lugar, es necesario subrayar que la apertura de crédito realizada por el sistema bancario a las empresas no está destinada a la actividad de inversión, sino más bien a financiar la adquisición de una o más sociedades. El objetivo de esta operación es apoderarse de las tecnologías y del know-how que puedan después implicar un incremento del precio de las acciones de la propia empresa. En última instancia, la financiación bancaria se hace necesaria para obtener plusvalías en el mercado bursátil y no para obtener, como en la tradicional actividad de inversión productiva, beneficios monetarios por medio de la realización de la producción en el mercado de los bienes de consumo. En Estados Unidos, ya desde hace tiempo, las inversiones productivas y tecnológicas de las empresas cotizadas en bolsa (*capital expenditure*) están en un 98 % financiadas por las propias empresas (autofinanciación), mientras que los gastos para pagar dividendos, intereses, y eventuales fusiones, adquisiciones (*mergers & acquisitions*, M&A) y *buyback*,[49] están financiadas con dinero tomado a préstamo del sistema bancario. Entre 1985 y 1997 la suma de los dividendos, intereses, M&A y *buybacks* ha sido superior al 50 % del total de los gastos en inversiones (Henwood, 1997).

En otras palabras, el endeudamiento bancario de las empresas sirve para financiar no tanto las inversiones en capital, como una especie de demanda efectiva keynesiana, con mayor razón en la medida en que una parte de la riqueza disponible, en su mayoría procedente de las economías domésticas, deriva de inversiones financieras en títulos financieros. En 1998, por ejemplo, los activos líquidos de las familias estadounidenses sumaban 13,8 billones de

49 Las operaciones de *buyback* tienen que ver con la readquisición de las propias acciones por parte de la misma empresa con el fin de transferir a los accionistas las plusvalías devengadas

dólares, de los cuales el 43 % eran acciones, el 23 % depósitos bancarios y el 17 % participaciones en fondos de inversión (Marazzi, 2002, p. 60). Es ahí donde falta el ahorro; el endeudamiento privado es lo que permite mantener los altos niveles el consumo agregado. Se trata de una tendencia presente no sólo en Estados Unidos, sino en todos los países económicamente desarrollados.

De esto se sigue que las plusvalías de los mercados financieros desarrollan la función de un multiplicador de la economía real, de forma semejante a como lo hacía el déficit público en los años del fordismo y del keynesianismo. El elevado crecimiento económico de EEUU,[50] al menos en términos relativos respecto a Europa en los años noventa, se explica en buena parte por el efecto estimulante de las plusvalías y de las *stock options* sobre la estructura de la demanda efectiva estadounidense. Es suficiente subrayar, a este respecto, el hecho de que, en vísperas de 2000, el 60 % de las familias estadounidenses tenía ahorros en Bolsa a través de acciones que poseían directamente o que habían sido adquiridas a través de fondos de pensiones y de inversión.[51] Este dato no debe, sin embargo, malinterpretarse. La posesión de activos financieros está distribuida, de hecho, de un modo muy distorsionado y, a diferencia de los efectos redistributivos del Estado del bienestar, el resultado es un aumento de la polarización de las rentas, en el sentido de que quien ya es rico tiende a serlo cada vez más, y quien es pobre ve empeorar su situación en términos relativos. Según datos de finales de 1997,[52] la distribución de los beneficios bursátiles entre las familias estadounidenses había compensado con creces la reducción de los salarios reales, que se dio en el periodo 1982-1997, pero esto sólo se produjo en el caso del 25 % más rico de la población. Para el resto de los titulares de acciones, las plusvalías realizadas habían sido inferiores a la pérdida real de las propias remuneraciones. En 1995,[53] el capital financiero estaba distribuido del siguiente modo: el 55 % pertenecía a personas con renta igual o superior a 100.000 dólares anuales (lo que correspondía al 6 % de la población) el 27 % a personas con rentas entre los 25.000 y los 50.000 dólares (el 31 % de la población), el 4 % a personas con rentas entre 15.000 y 20.000 dólares (el 19 % de la población) y sólo el 1 % por rentas iguales o inferiores a 15.000 dólares (el 24 % de la población).

---

50 En el periodo 1992-2001, EEUU experimentó el mayor crecimiento expansivo jamás registrado en la historia del capitalismo (110 meses), superior en 3 meses al registrado en el periodo de Kennedy. La tasa de crecimiento media anual estuvo entre el 3,5 y el 4 %, prácticamente el doble de la europea.

51 En 1989 este porcentaje no superaba el 30 %.

52 Véase *The Economist*, noviembre de 1997, citado en Marazzi (1998b, p. 185).

53 *Business Week*, 1 de septiembre de 1997, p. 34.

El efecto multiplicador keynesiano que se deriva de esto tiende, por lo tanto, a incrementar la disparidad de rentas, con el riesgo de efectos negativos en la propensión marginal media al consumo en EEUU y, por lo tanto, en la propia dinámica de la demanda futura.[54]

Finalmente, en tanto tercera y última consideración, la fase expansiva de los mercados financieros, hasta el derrumbe de 2000-2001, fue arrastrada por los títulos tecnológicos, es decir, por los títulos de ese conjunto de tecnologías informáticas que ha arrollado el universo laboral haciendo saltar por las aires las piedras angulares del modelo productivo fordista. En otras palabras, nuevas tecnologías y financiarización de masas representan los dos extremos a partir de los cuales es necesario definir la convención fundada en la «objetividad» del mercado bursátil, en la medida en que es dirigido y manipulado por la opinión pública (una suerte de mano invisible de resonancias smithianas) que, en los años de la *new economy*, vino dada por el paradigma tecnológico lingüístico-comunicativo.

El crecimiento de la *net economy* y el boom económico de Estados Unidos en los años de Clinton es, de hecho, el resultado sinérgico de estos dos procesos: desarrollo de los nuevos mercados ligados a las nuevas tecnologías inmateriales, logísticas, de dirección y de comunicación; y una financiación obtenida del continuo crecimiento de la masa financiera. Los mercados financieros, gracias a las plusvalías que producían, financiaban las inversiones en nuevas tecnologías; los bancos financiaban el crecimiento del valor del capital bursátil y las rentas del trabajo (si bien sólo las que eran remuneradas en acciones). El único aspecto problemático tenía que ver con el alto nivel de incertidumbre e inestabilidad propia, por definición, de los mercados financieros, y cuya marcha sólo es en parte controlable por los operadores económicos que actúan de forma continua (bancos, SIM y sociedades de rating). Con el fin de reducir el riesgo de inestabilidad, especialmente en el mercado de divisas, sin reducir la eficiencia jerárquica del mercado financiero, se ha hecho cada vez más necesario llevar a cabo (sobre todo, después de la última crisis de 1987) un proceso de control «político» por medio de la reducción del número de divisas fuertes y la creación de áreas financieras homogéneas. Durante los años noventa asistimos a los intentos de crear zonas de libre cambio con estabilidad monetaria y financiera: NAFTA, la Europa de Maastricht, ASEAN y Mercosur. No siempre estos esfuerzos han llegado a buen

---

54 Es sabido, en efecto, que la propensión marginal al consumo de las franjas de población con rentas más bajas resulta mayor que la de las clases más pudientes. Por consiguiente, con el aumento de la disparidad de rentas, la propensión marginal media tiende a reducirse, disminuyendo el valor del multiplicador de la renta.

puerto. A caballo del nuevo milenio, nos encontramos frente a dos grandes áreas: la norteamericana, fundada en el dólar, y la europea, en el euro. Las crisis monetarias de 1997-1998 en el sudeste asiático (que redujo significativamente la capacidad de crecimiento de Japón), en América del Sur (a la que se añadió la crisis argentina) y en Rusia evidenciaron, efectivamente, la función hegemónica de la Bolsa estadounidense, al menos mientras se mantuvo el crecimiento del índice Dow Jones y el NASDAQ. Las nuevas jerarquías internacionales se mantienen estables gracias al apoyo de los grandes organismos económicos internacionales, en primer lugar el FMI y la OMC.

El crecimiento excepcional de la liquidez financiera[55] señala en realidad un desplazamiento del espacio de creación monetaria del Banco Central a los propios mercados financieros. «La opinión pública, su acción comunicativa, ha originado esa gran cantidad de liquidez que el Banco Central ha sostenido en el transcuro de los años noventa» (Marazzi, 2002, p. 39).

De hecho, la oferta de moneda creció, especialmente en Estados Unidos si bien no exclusivamente, con independencia de todo objetivo cuantitativo (pre)fijado por las autoridades monetarias centrales. Creció al contrario en respuesta al aumento de la demanda de los inversores, tanto empresas como ciudadanos. La Reserva Federal no ha hecho otra cosa que monetarizar esta demanda de liquidez generada por el comportamiento de la opinión pública.

Diferente y opuesta, aparte de con unos resultados desilusionantes, fue la elección de las autoridades monetarias europeas, primero a nivel nacional y después a nivel del BCE. Con el fin de facilitar la construcción de la moneda única europea, los países europeos se vieron obligados a perseguir una política monetaria común (y restrictiva) durante los años noventa, justamente en el momento en el que el desarrollo de los mercados financieros necesitaba de fuertes incrementos de liquidez. Esto hizo que Europa quedase resguardada de las repercusiones de eventuales crisis financieras, pero también penalizó las posibilidades de crecimiento del área y las posibilidades de competir adecuadamente en el plano de las nuevas tecnologías lingüísticas.[56]

---

55 Este fenómeno ha llevado a algunos a definir de forma superficial (y errónea) la *new economy* como «capitalismo-casino».

56 Para Europa se trata de una situación ambivalente, todavía pendiente de análisis. Por un lado, está el riesgo de que el lanzamiento del euro le haya impedido engancharse al desarrollo tecnológico digital y a las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación). Por otro, la posibilidad de que, poniéndola al resguardo de la inestabilidad de los mercados financieros, la moneda única pueda permitir convertir a Europa en el lugar ideal para un nuevo desarrollo económico-financiero frente a la crisis y el posible declive de EEUU (Rifkin, 2005).

Bajo el perfil del análisis cualitativo, el desplazamiento relativo del espacio de creación monetaria de la esfera del Banco Central a la esfera de los mercados financieros[57] comporta un cambio de la propia naturaleza de la soberanía. Allí donde la creación de liquidez bancaria es predominante, subyace la soberanía del Estado nacional. Y, por el contrario, allí donde es prioritaria la creación de liquidez financiera, subyace la soberanía de la «opinión pública» y de la convención socio-financiera que históricamente le es propia.

> En el primer caso, la forma dinero define un modo de pertenencia a la sociedad basado en el principio de ciudadanía. En el segundo, el de la liquidez financiera, la forma-dinero define un espacio de pertenencia supranacional, una ciudadanía global en la que el régimen de opinión prevalece sobre el régimen representativo del Estado de derecho nacional. (Marazzi, 2002, p. 61).

Lo que también permite este cambio de soberanía, sobre todo frente a la crisis financiera global del nuevo milenio, es el desarrollo de nuevas innovaciones financieras en el campo de los derivados. A partir del año 2000, se hacen corrientes las operaciones *swap* sobre las relaciones de débito-crédito entre bancos y empresas, es decir sobre aquellas operaciones de crédito que permiten crear moneda *ex novo*. Según los datos del Comptroller of the Currency, los derivados sobre el crédito crecieron hasta 1,9 billones de dólares en septiempre del 2004, con un incremento de más del 100 %.

La crisis de la convención social y financiera

En los primeros meses del año 2000, el círculo virtuoso de la convención dominante entró en crisis, tanto del lado tecnológico como del financiero. En primer lugar comenzó a entrar en crisis el mecanismo de realización, excesivamente desequilibrado hacia actividades inmateriales que tienden a quedar sobre el papel y a no traducirse en iniciativas productivas (reales) adecuadas.

Como a menudo ocurre en el sistema capitalista, estamos frente a una crisis de subconsumo. En septiembre del 2000, en una encuesta propia, el *Financial Times* denunciaba que en las economías de capitalismo avanzado sólo se utilizaba el 20 % de los cables de fibra óptica y de las redes existentes para el funcionamiento de Internet. A este respecto, acuña la expresión *telecom crash* para

---

57 Téngase en cuenta que esto no significa que los mercados financieros creen una moneda propia y específica, distinta de la creada por el Banco Central; significa que el Banco Central, para desarrollar su función de creador de moneda y para asegurar la circulación de los valores, se ve obligado a perseguir los movimientos de los mercados financieros.

indicar la sobreproducción de estructuras materiales para el uso inmaterial, todavía poco extendido, de la información. El origen de este subconsumo se debía principalmente al hecho de que el usufructo de informaciones/comunicaciones requiere tiempo, es decir horas de la jornada laboral. Y, paradójicamente, aquéllos que más medios poseían para usufructuar las enormes potencialidades de las redes informáticas eran justamente aquéllos que gozaban de un menor tiempo libre, puesto que estaban demasiado ocupados en la actividad laboral. Una actividad laboral que, en muchos casos, tenía que ver justamente con la producción de la estructura informática y comunicativa.

La situación presentaba elementos de novedad: en la época fordista el modo más seguro para impedir situaciones de subconsumo era garantizar una renta que permitiese un consumo de masas capaz de sostener una producción masiva. Hoy, en la época del capitalismo cognitivo, nos encontramos no solamente frente a riesgos de carencia de renta, consecuencia de un proceso redistributivo demasiado desigual, sino también frente a una carencia de «tiempo». En un contexto en el que la precarización de la prestación laboral conlleva la prolongación, más allá de todo límite, del tiempo de trabajo, así como la imposibilidad de regularlo, «el tiempo» es el recurso escaso por excelencia. Se trata de una contradicción añadida a la de los mecanismos productivos inmateriales, que son producto de la cooperación social (*general intellect*) si bien están integrados en el contexto jerárquico e individualizado de la organización del trabajo.

En el plano financiero, el círculo virtuoso antes descrito comienza a encasquillarse a partir de marzo de 2000, cuando los índices bursátiles, después de haber alcanzado su techo, comienzan a declinar. Las primeras en ser golpeadas fueron las empresas de la *net economy*, las más expuestas al lado de los bancos, y después, en cascada, también las empresas de la *old economy*, o al menos aquellas que se habían endeudado más con los bancos para lucrarse de las plusvalías financieras. La transición de los comportamientos fraudulentos a la necesidad de «corregir» los balances, a fin de mantener a su favor las expectativas financieras sobre los títulos propios, es inmediata y comprensible. Igualmente, la actitud corporativa del sistema bancario, encaminada a proteger sus propios intereses, así como su propia exposición crediticia, se hace estructural y retorna (desde un punto de vista capitalista) al orden «natural» de las cosas.

Cuando a partir del primero de enero de 1999 el euro comienza a cotizar en los mercados financieros, éste sufre una fuerte desvalorización. El dólar estadounidense vive la fase de su máximo desarrollo; todavía no había dado comienzo el descenso de los índices financieros y tampoco se había producido

el ataque a las Torres Gemelas. Además, el crecimiento económico de EEUU superaba en más doble al de una Europa demasiado empeñada en respetar el pacto de estabilidad de Amsterdam. Y si bien el déficit comercial estadounidense, había alcanzado, y superado, el 5 % del PIB —condición suficiente para que, por norma, los mercados propugnen una devaluación de la moneda nacional— el monopolio «de hecho» de EEUU sobre los mercados financieros, así como su papel de única potencia militar, le permitía mantener una divisa fuerte. Todo ello explica el descenso del euro que, en el plazo de 18 meses, perdió alrededor del 30 % de su valor inicial.

La situación era inestable; se intuía de todas formas que no podía durar. En marzo de 2000, el índice NASDAQ relativo a los títulos tecnológicos alcanzó su máximo nivel. La crisis de la *net economy* dio comienzo bastante antes de los atentados de la Torres Gemelas de Nueva York y arrastró también en su caída al índice general bursátil de Wall Street. Después del 11 de septiembre, el gobierno Bush tuvo, sin embargo, la posibilidad de promulgar un plan de incremento del gasto público (deficitario) con objetivos militares, que ninguna teoría neoliberal habría jamás avalado. El déficit estatal resultante no tenía equivalente en épocas precedentes, ni siquiera en la era Clinton, cuando EEUU podía presumir incluso de un superávit. Frente a la perspectiva de un déficit comercial estructural y de un déficit público en crecimiento, el dólar comenzó a manifestar señales de debilidad. Esta tendencia fue confirmada, con mayor razón, por la decisión de muchos bancos centrales del sudeste asiático (China y Corea del Sur a la cabeza) de reducir la cuota de dólares en sus reservas de divisas en favor del euro.

Después de haber alcanzado en el verano del 2001 la cotización de 0,86 dólar-euro (con una cotización inicial del 1,16), el euro comenzó una lenta pero constante revalorización respecto de la moneda estadounidense, que en los años posteriores llegó a superar el umbral de 1,40. Una suerte de revancha del euro sobre el dólar, que como mucho pudo parecer una posible mutación de las jerarquías económicas entre las dos orillas del Atlántico, o al menos, una liberación del dominio de EEUU, por lo demás refrendado por la posición, fuertemente crítica, de Francia y Alemania sobre la segunda guerra en Iraq.

La posibilidad de una redefinición jerárquica de las organizaciones económicas internacionales se vio en parte confirmada por el estancamiento económico estadounidense y europeo frente a un crecimiento económico del sudeste asiático, y de China en particular, cuatro veces superior. Además, el ingreso de China en la OMC, y por lo tanto la posibilidad de exportar sin subir los aranceles, hizo pensar en la posibilidad de un nuevo conflicto económico entre las distintas regiones planetarias. En realidad, la situación

actual no puede ser leída en este sentido, sobre todo si se observa que el superávit comercial chino es el primer cauce de financiación del déficit público estadounidense. Parece más bien que, a corto plazo, existe una suerte de intercambio complementario entre EEUU y China, útil para ambas economías. Por un lado, con el ingreso en la OMC, China ha sido capaz de ampliar su propia cuota en el mercado internacional, sobre todo en perjuicio de Europa, desde el momento en que el intercambio internacional estadounidense es estructuralmente muy bajo (entorno al 12-13 % del PIB). Por otro lado, Estados Unidos puede encontrar sin dificultades la liquidez internacional necesaria para financiar tanto el déficit exterior como el doméstico.

En un contexto como éste, mientras los efectos de la guerra en Iraq y el control estadounidense sobre las rutas orientales de los oleoductos son todavía difíciles de descifrar en profundidad, es la Europa del euro la que se arriesga a quedar aplastada entre el continente norteamericano y el continente asiático, cada vez más representado por China y por India, pese a todas sus contradicciones sociales y económicas. La situación ha empeorado por el hecho de que, pese al desarrollo tecnológico y el bajo coste del trabajo, la Unión Europea se ha dotado de una política económica estructuralmente restrictiva que deja poco espacio a las potencialidades de crecimiento y a las posibilidades de promover un ciclo de expectativas positivas. Se sigue de ello que la fuerza actual del euro es más bien el fruto de la debilidad del dólar que de una efectiva capacidad europea para condicionar las estructuras económico-tecnológicas y financieras del planeta.

La crisis de Estados Unidos ha redefinido completamente las organizaciones geoeconómicas a nivel planetario. No creo que se pueda hablar de hegemonía de un Estado-nación sobre los otros, ni siquiera si nos referimos a EEUU. Las conexiones económico-tecnológicas y financieras de la interdependencia internacional hacen que hoy sea más correcto hablar de una hegemonía oligárquica de algunas realidades económicas (desde las multinacionales a las instituciones económicas internacionales), cuya composición está en una fase de continua redefinición.

La transición de la realización efectuada dentro del marco estatal actual —a través de la deuda pública— a la realización financiera no ha producido, sin embargo, ninguna regulación social. Frente a la división internacional del trabajo, a la que se añade la de los saberes y el conocimiento, el proceso de precarización y de esclavitud de la existencia tiende a aumentar hasta la subsunción real del individuo en los mecanismos de acumulación y valorización del capital. La respuesta a este estado de cosas no podrá sino ser supranacional y necesariamente radical.

Conclusiones: los mercados financieros como *proxy* de la productividad social

La superación de la crisis de los primeros años del nuevo siglo ha llegado después de una fuerte inyección de liquidez destinada a sostener la dinámica de los mercados financieros.[58] Los modos con los que tal liquidez ha sido introducida en el mercado mundial no son sin embargo neutrales. De hecho, marcan un desplazamiento, de Occidente hacia Oriente, del eje jerárquico en el control de los flujos monetarios y financieros.

Entre 1997 y el 2006,[59] el PIB mundial creció, en términos nominales, un 60 %, pasando de 30 a 48 billones de dólares. No existe una estadística oficial relativa a la tasa de crecimiento de la moneda mundial; sí existen, sin embargo, datos sobre el incremento de lo que constituye el corazón de cada agregado monetario, es decir, las reservas oficiales retenidas por los bancos centrales. Entre 1997 y 2006, la consistencia de las reservas oficiales ha aumentado, a nivel global, en un 200 %, pasando de 1,7 a 5 billones de dólares (Ajassa, 2007). Este incremento deriva de la acumulación de divisas fuertes por parte de las economías emergentes como China y Corea, cuyas reservas se han cuadruplicado de los 8,3 billones de dólares de 1997 a 33 en 2006. No obstante, el boom de las reservas en Asia no ha causado un crecimiento proporcional de la oferta de moneda en la región. Por medio de una serie de operaciones de esterilización y una política monetaria restrictiva, las autoridades de Beijing impiden que estas enormes reservas del país se traduzcan en una transferencia demasiado brusca y consistente de liquidez a manos de las familias, con los riesgos que supondría en términos de una excesiva presión del lado del consumo y de la inflación. Parte de esta liquidez es utilizada para la adquisición de títulos públicos emitidos por el gobierno de EEUU con el fin de financiar el déficit público creciente, sobre todo después de la intervención en Iraq.

La situación en Japón es diferente, allí no hay carencia de liquidez, gracias a tasas de interés que rozan el cero, pero las incertidumbres de la situación económica y la situación crítica del sistema financiero después de la crisis monetaria de 1997 han llevado a los consumidores japoneses a limitar el gasto. La liquidez japonesa alimenta en cambio los arbitrajes financieros —los llamados *carry trades* de los bancos y de los fondos especulativos. Pero las operaciones de arbitraje, por su gran tamaño y extensión, se dirigen a la inversión en activos financieros a corto plazo con los que se quiere obtener un beneficio sobre el diferencial de interés y no del consumo.

---

58 Lo mismo se ha comprobado con la crisis financiera de agosto de 2007.

59 Datos extraídos del FMI (2007).

En Europa, en diciembre de 1998, en la vigilia del nacimiento del euro, el volumen de moneda circulante llegaba a los 4,4 billones de euros y aumentaba al ritmo de un 4,8 % anual. La inflación al consumo estaba comprendida entre el 1 y el 2 %, mientras que el PIB nominal crecía a poco menos de un 4 % al año. A finales de 1998, el Banco Central Europeo fijó en el 4,5 % el objetivo anual de crecimiento de la masa monetaria europea (Banco Central Europeo, 1999). Entre 1998 y 2007 el objetivo no ha cambiado. Si el objetivo del 4,5 % hubiese sido respetado año tras año, a finales de 2006 el volumen de la masa monetaria europea debería haberse situado alrededor de los 6,3 billones de euros. En diciembre de 2006, la cantidad efectiva de la moneda M3[60] calculada por el BCE ha resultado ser mucho más alta, cercana a los 7,7 billones de euros. Incluso teniendo en cuenta que, respecto a 1998, Grecia y Eslovenia se han añadido a los once miembros originales del club del euro, la excedencia de moneda acumulada en el transcurso de ocho años llega a alrededor del 17 % del stock inicial. Son 750.000 millones de euros de más. Sin embargo, este exceso de moneda no ha creado inflación, lo que refuta las teorías monetaristas,. En 2006 la masa monetaria en el área euro creció un 9,2 %, el PIB nominal un 4,5 y la inflación solo un 2,2 % (Ferrero, Nobili, Passiglia, 2007).

Respecto a la fotografía de 1998, tenemos más o menos los mismos resultados en términos de crecimiento y de inflación pero con una expansión monetaria en gran medida superior. Se sigue de ello que también en el área del euro, como en la del dólar, la liquidez monetaria ha aumentado de forma fuerte. Según el sentido común económico de corte monetarista, una expansión monetaria superior a la tasa de crecimiento de la renta debería dar origen a un proceso inflacionario, a través del aumento de la demanda. Esto no ha ocurrido: es más, si se depurase el fuerte crecimiento del petróleo y de las materias asociadas (por razones que nada tienen que ver con el aumento de la masa monetaria), se asistiría incluso a una suerte de deflación a escala global.

Dos son las principales razones de esta dinámica. La primera está en el hecho de que buena parte del crecimiento de liquidez no es distribuida a las familias: la reducción de la regulación socio-institucional en la distribución de la renta —como podía ser la igualdad entre crecimiento de la productividad y crecimiento de los salarios y beneficios en la época fordista— favorece una polarización de las rentas agravada por el desmantelamiento del Estado del bienestar y por el aumento de la precariedad laboral que favorece el estancamiento de las rentas

60 M3 identifica la suma de circulante, depósitos y títulos emitidos por bancos e instituciones financieras con caducidad no superior a dos años.

del trabajo. Debe destacarse además la novedad producida por la nueva función de los mercados financieros: de la pura asignación del ahorro subalterna al mercado crediticio, pasan a convertirse en centro neurálgico de la financiación de las inversiones a través de las plusvalías, además de convertirse en aseguradores privados de los riesgos sociales que necesitan de una disponibilidad creciente de liquidez monetaria con el fin de evitar la excesiva volatilidad de los títulos financieros y garantizar, de este modo, un crecimiento continuo y constante en los índices bursátiles. Este objetivo es hoy perseguido, de modo más o menos eficaz pero siempre ilusorio, por las políticas monetarias dirigidas a escala global por la Reserva Federal norteamericana y por el BCE a través de un prudente control de las tasas de interés. De hecho, la relación entre mercados financieros y política monetaria se ha invertido respecto al paradigma fordista: en el capitalismo cognitivo, lo que antes era controlado (los mercados financieros) se ha convertido en el controlador; la política monetaria se ha transformado desde una posición de intervención discrecional autónoma a una posición de soporte subalterno de la lógica financiera global.

Se trata de la traducción concreta del vínculo —discutido en los párrafos anteriores— entre la función del lenguaje performativo como base para la definición de una convención financiera siempre cambiante (en los años noventa basada en la *net economy*, en el año 2000 en la expansión china e india), la homologación de los comportamientos basados en la racionalidad mimética y el crecimiento de las plusvalías bursátiles (sobre la base de un multiplicador financiero).[61] Tal dinámica es estructuralmente inestable en la medida en que está sujeta a la variabilidad de los comportamientos, si bien condicionados, que deriva del predominio de una óptica a corto plazo altamente incierta y dependiente de la capacidad para controlar políticamente las expectativas de los grandes operadores económico-financieros (Paulré, 2006).

De hecho, la dinámica de los mercados financieros a medio-largo plazo tiende a representar el crecimiento de los nuevos mercados ligados a las nuevas tecnologías inmateriales, logísticas, de dirección y de comunicación. En otras palabras, los mercados financieros, con su carga de plusvalías y ganancias de capital, esto es, con el predominio de los *stockholders* sobre los *shareholders*,[62] representan el lugar donde se fija la producción de valor de los sectores que constituyen el corazón del capitalismo cognitivo, asumiendo valores monetarios sobre la base de la convención dominante.

---

61 Para un análisis teórico de este multiplicador financiero, véase Fumagalli y Lucarelli (2008b).

62 Con esta expresión, se quiere significar que son decididamente más importantes los incrementos de valor de los títulos financieros *(stock)* que los dividendos distribuidos *(share)*. Para profundizar en esta cuestión véase Rebiscoul (2007).

En el capítulo que sigue intentaremos mostrar como la no conmensurabilidad inmediata de la producción inmaterial y de la productividad social (*general intellect*) encuentra su unidad de medida en la valorización bursátil. Desde este punto de vista, cada incremento en los índices financieros es el espejo indirecto del crecimiento de la productividad social cognitiva.[63] En el capitalismo cognitivo, la inmaterialidad de la moneda como pura moneda-signo lleva a identificar en el vínculo productividad → liquidez monetaria, el auténtico vínculo macroeconómico que sustituye al clásico nexo entre moneda y producción fundado en la producción material.

Los mercados financieros lejos de representar, por lo tanto, una forma arcaica e improductiva de evolución del capitalismo, son al contrario el aspecto más moderno e innovador del capitalismo cognitivo, donde se condensan, operan y se «miden» las variables centrales del nuevo modelo de acumulación: lenguaje y *general intellect*, que definen, a su vez, las convenciones sociales de las que derivan las nuevas formas del control político y económico.

---

63 Desde esta óptica, los índices bursátiles pueden ser considerados índices de productividad social no redistribuida socialmente, y como tales pueden dar acceso a propuestas de política económica que definan como regla redistributiva del capitalismo cognitivo un vínculo entre crecimiento de la renta de trabajo y crecimiento de los índices financieros.

2. La actividad de producción: la evolución de las formas de acumulación

En una economía monetaria de producción, esto es, capitalista, la actividad económica está dirigida a la acumulación privada; por acumulación se entiende la persecución de un beneficio, que puede asumir dos formas, la monetaria o bien la propiedad de nuevos medios de producción. En el transcurso de los últimos dos siglos de producción capitalista los modos de acumulación se han transformado de forma estructural pero esto no ha reducido en absoluto el carácter de jerarquía / subalternidad que distingue a la relación capital-trabajo. Las metamorfosis del proceso de acumulación en el curso del tiempo no sólo ha corroído las formas de organización de la producción, las modalidades de suministro de la fuerza de trabajo o la estructura del capital, sino también las formas de propiedad, de dirección y control. Estas últimas modificaciones han sido necesarias justamente para mantener inalterado en el tiempo, si bien bajo diferentes formas, las prerrogativas del dominio capitalista sobre el trabajo y sobre los seres humanos.

El agente económico encargado de la actividad de acumulación es la empresa privada. La producción es el instrumento (medio) del proceso de acumulación, dirigido a la obtención de un beneficio. Esta actividad (y su posibilidad), tal y como hemos visto en el capítulo 1, está en parte vinculada a los modos de financiación orientados a introducir la liquidez monetaria que permita el encauzamiento de la producción. El proceso de realización, que crece y acompaña al proceso productivo, sanciona su resultado y su posible éxito.

Existe una estrecha interdependencia entre las formas de la producción, las formas de financiación de la misma y las formas de valorización del capital. En este capítulo vamos a analizar, concretamente, la evolución de las formas de producción.

Las formas de valorización del capital: del capitalismo industrial-fordista al capitalismo cognitivo-flexible

Nos proponemos investigar los cambios en las formas de la valorización del capital; en particular nos detendremos en el paso de la valorización fordista-material a la valorización flexible-inmaterial: se trata de analizar el paso del capitalismo industrial al capitalismo cognitivo.

Gracias a la asociación de los principios tayloristas y la mecanización, en la valorización fordista, la fuerza de trabajo se integra en un sistema cada vez más complejo de utensilios y máquinas. La productividad puede ser medida a través de modelos informáticos que se basan en la producción de bienes materiales, físicamente tangibles. El suministro de fuerza de trabajo puede ser entonces representado como una variable cuya determinación no tiene para nada en cuenta los conocimientos de los trabajadores, ni siquiera los conocimientos manuales-artesanales, típicos de la producción prefordista.

En este sentido, la representación smithiana de la división técnica del trabajo, caracterizada por la parcelación del trabajo y la separación de las tareas de diseño y ejecución, experimenta una suerte de realización histórica: el conocimiento y la ciencia aplicados a la producción (bien estudiadas por los ingenieros de las grandes empresas) se han separado del trabajo colectivo y, como anunciaba Smith, se han convertido «como cualquier otro empleo, en la principal o única ocupación de una clase determinada de ciudadanos». (Smith, 1991, p. 77; Lebert, Vercellone, 2006, p.21)

Por otra parte, la preeminencia de la esfera de acción del capital industrial —en la que la mano invisible del mercado es reemplazada por la «mano invisible de los *managers*»[1]— se afirma no sólo en la organización de la producción, sino también en relación con la esfera financiera. Esta última se desarrolla esencialmente por medio del crédito, en función de la expansión del capital y del trabajo asalariado que, según Smith, condicionan y gobiernan la reproducción ampliada del capitalismo industrial.

La crisis social del fordismo determinó el agotamiento de los modos tayloristas de realización de los beneficios productivos. De forma más amplia, puso radicalmente en cuestión la dinámica de las relaciones cruzadas que tienen que ver con la economía del conocimiento y las relaciones capital/trabajo y finanzas/producción. Por este motivo esta crisis puede ser interpretada

---

[1] Por retomar la célebre expresión de Alfred Chandler.

como una verdadera ruptura histórica dentro de la dinámica del capitalismo. Esta ruptura se manifiesta especialmente a través de dos de las principales tendencias del capitalismo contemporáneo.

La primera tiene que ver con el imponente proceso de financiarización que hemos analizado en el capítulo precedente. Éste, sin embargo, debe ser releído a la luz de las transformaciones de la división del trabajo y de la genealogía del proceso de regulación de la relación salarial.

La segunda tendencia tiene que ver con la generalización y centralidad del conocimiento dentro de una organización de la producción que tiende cada vez más a superar los límites de las empresas y a convertirse en producción social. El saber ya no es, como sostenía Smith (1991, p. 98), el monopolio de una clase determinada, y esta evolución afecta a la dinámica del progreso técnico. De ello se deriva la declinación histórica del capitalismo industrial que nació con la gran fábrica manchesteriana y el paso hacia una nueva forma postindustrial de capitalismo que podría ser definida como «capitalismo cognitivo», en el sentido de que la producción y el control del conocimiento se convierten en la apuesta principal de la valorización del capital.[2] En este desplazamiento, los modelos en red, los laboratorios de investigación y las relaciones de servicios podrían, en cierto sentido, jugar la misma función que la manufactura de los alfileres de Adam Smith había jugado en el advenimiento del capitalismo industrial.

El papel central que jugaba la noción de «tiempo cedido» dentro del capitalismo industrial parece ceder su puesto, en el capitalismo cognitivo, a la noción del «tiempo social» necesario para la constitución y valorización de los saberes. Estas transformaciones en la división del trabajo y en la economía del conocimiento marchan al mismo ritmo que los profundos cambios relativos a los mecanismos de regulación del mercado de trabajo. En especial, la disgregación del modelo canónico de la relación salarial (el contrato a tiempo indeterminado) y la crisis del sistema de tutela social construido alrededor del mismo, se combinan con un importante proceso de desalarización (aunque solo sea a nivel jurídico-formal) de la mano de obra. La creciente autonomía del conocimiento de los trabajadores se encuentra así asociada a una precariedad de igual importancia que tiene que ver con las condiciones de empleo ligadas también a la realización de beneficios, según una relación en la que más adelante nos detendremos.

---

2 Para una definición del capitalismo cognitivo véase Vercellone (2006a); Azaïs, Corsani y Dieuaide (2001). Un análisis, en parte similar, pero dirigido al examen del papel de las externalidades es el de Moulier Boutang (2007). Para un primer intento de modelización, véase Fumagalli y Lucarelli (1998b).

A fin de hacer frente a estas temáticas tan complejas, partimos de algunas breves reflexiones sobre la relación entre el desarrollo de la «convención financiera» y la difusión del paradigma lingüístico-comunicativo como prólogo al análisis del concepto de *capitalismo cognitivo*.

El giro lingüístico: de los mercados financieros a la actividad productiva

Al analizar la evolución de las formas de financiación en el capítulo 1, hemos visto cómo el desarrollo de los mercados financieros es cada vez más dependiente de la evolución de la «opinión pública», entendida como el desarrollo de una *convención dominante* (el *individualismo propietario*), que cada vez tiene menos que ver con el análisis de los *activos* económicos tradicionales de las empresas y cada vez más con las tecnologías de transmisión de información y de comunicación lingüística, así como con la productividad social asociada a las mismas.

Las tecnologías digitales abren una perspectiva completamente nueva para la producción. Han puesto a trabajar las cualidades más comunes, más públicas («informales») de la fuerza de trabajo, es decir, el lenguaje, la acción comunicativo-relacional. Esto es el resultado tanto de la revolución toyotista, como de la aplicación generalizada de las tecnologías informáticas («máquinas lingüísticas») y de los procesos de externalización (*outsourcing*) (Fiocco, 1998; Chiapello, Boltanski, 1999).

Sin las nuevas tecnologías digitales y comunicativas no habría sido posible el aprovechamiento del lenguaje como *input* productivo directo, capaz de desvincularse del espacio físico. La creación de un espacio virtual es al lenguaje lo que el espacio geofísico es a la producción de las mercancías materiales. Los mercados financieros representan hoy la transformación del espacio virtual de la comunicación y de la «opinión pública» en su realidad concreta y operativa. En gran medida este proceso ha anticipado la organización reticular de la producción real, señalando el creciente predominio de lo *inmaterial* sobre *lo material*. Desde este punto de vista, los mercados financieros son paradigmáticos de la tendencia actual del sistema económico en su totalidad.

En primer lugar, la explotación económica del lenguaje y su valorización no sólo permiten la formación de una convención financiera sino también que en los mercados financieros se «fije» la valorización de la productividad social del trabajo. En segundo lugar, la digitalización de la producción, al favorecer el crecimiento de la producción a larga distancia a través de cadenas de subcontratación (más o menos internacionalizadas), desarrolla la división

del trabajo basada en el conocimiento. Como consecuencia, en los países de capitalismo avanzado, la creación de valor está cada vez más caracterizada por elementos inmateriales y simbólicos. Una situación que, en ciertos aspectos, no es diferente de la creación de plusvalías en los mercados financieros.

En tercer lugar, finalmente, la unión cada vez más estrecha entre finanzas y producción se transfiere a la relación entre producción y consumo. Las tres principales fases que definen la economía monetaria de producción (financiación / producción - acumulación / realización) tienden a mezclarse y a ser cada vez más interdependientes, sin que el significado específico de cada una de ellas se modifique. Estamos, una vez más, frente a una metamorfosis formal del sistema económico capitalista sin que por ello mute su naturaleza sustancial. Respecto al periodo fordista, actualmente la calidad de vida sufre cada vez más la explotación que deriva de la extensión de la esfera de la valorización capitalista. La vida misma (desde la previsión social, hasta la salud, la educación, etc.) consituye, en definitiva, la verdadera variable que cotiza en los mercados bursátiles internacionales.

Producción de mercancías por medio del conocimiento: el capitalismo cognitivo

En 1960 Piero Sraffa publicaba, después de más de treinta años de elaboración, el libro *Producción de mercancías por medio de mercancías* (véase Sraffa, 1960). En aquel texto se analizaba la actividad de producción industrial, tanto en el caso de una economía de subsistencia (capítulo 1), como en el de una producción con excedente (capítulos siguientes). Se analizaban después tanto las industrias monoproductivas y de capital circulante (parte I), como las industrias de producto múltiple y capital fijo (parte II). Esta última parte, junto a la parte III, donde se analizaba el cambio de los métodos de producción, puede ser interpretada como un esquema del sistema capitalista, desde una óptica de la economía monetaria de producción, en la que la cantidad de moneda existente es considerada como dada y sólo son analizadas las variables reales.[3]

[3] Es explícita la referencia al Keynes de la «teoría general». Para ulteriores profundizaciones en esta interpretación de Sraffa, véase Graziani (1986), y las contribuciones del Congreso organizado por el Instituto de Economía Política del 22 de enero de 1988: Fumagalli y Bellofiore, en AA.VV. (1989), especialmente los ensayos de Pasinetti, Lunghini, Montesano y Napoleoni.

Fase precapitalista	Economía del *ancien régime*	Intercambio de mercancías por medio de dinero	M-D-M(D)
Fase capitalista	Capitalismo industrial fordista y prefordista	Producción de dinero por medio de mercancías	D-M-D′
	Capitalismo cognitivo-inmaterial	Producción de dinero por medio de conocimiento	D-M(K)-D′

Tabla 2.1. Evolución de los sistemas económicos

Hoy podemos decir que de un contexto de producción de dinero por medio de mercancías (D-M-D) hemos pasado a un contexto de producción de dinero por medio de conocimiento *(knowledge*: D-M(K)-D′).

El paso del capitalismo fordista industrial al capitalismo cognitivo implica un cambio estructural que ha sido objeto de numerosos análisis, divididos a partes iguales entre aquéllos que enfatizan la irreversibilidad y la discontinuidad del cambio y aquéllos que sin embargo consideran un cambio sustancial, si bien en continuidad con el pasado.

No vamos a repasar la vasta literatura sobre este argumento, iniciada en los primeros años ochenta en el ámbito de la sociología económica[4] y del iuslaboralismo, y retomada con más vigor todavía en Italia y Francia de la mano de los primeros análisis teórico-políticos del postfordismo y de su composición del trabajo dentro del filón «neo-operaísta» italiano.[5] Nos basta con recoger algunos hechos sintéticos que nos señalan tanto elementos de ruptura como de continuidad.

Según Dominique Foray (2000, p. 3) en los últimos años se han producido dos grandes cambios:

4 Véase al respecto la escuela de la regulación francesa, en especial el texto inicial de Aglietta (1997), cuya primera edición es de 1976. Para una lectura introductoria véase también Boyer (2007) y el ensayo introductorio de Fumagalli y Lucarelli en el mismo libro.

5 Véase Corsani, Lazzarato, Negri y Y. Moulier Boutang (1996); Hardt y Negri (1995); Marazzi (1998a); Berardi (2001); Bologna y Fumagalli (1997); y Lazzarato (1997).

- Han aumentado de manera destacable las inversiones dirigidas a la producción y transmisión de conocimientos (educación, formación, I+D, *management*).
- Se han reducido de modo igualmente relevante los costes de codificación, transmisión y adquisición del conocimiento, gracias al nacimiento y expansión de las tecnologías lingüísticas y comunicativas (TIC, Internet y afines).

El resultado es que el conocimiento se ha convertido en un recurso esencialmente utilizable, accesible y replicable, cada vez más móvil e independiente del espacio y del tiempo (Rodrigues, 2003; Rullani, 2004, pp. 107 y ss.). Estas dinámicas han sido analizadas e interpretadas de diversas maneras. Por un lado, la atención se ha dirigido hacia la identificación de los vínculos correlativos entre el peso creciente de las nuevas tecnologías y los efectos cuantitativos sobre la ocupación y la estructura productiva, a través del análisis de sus mecanismos de difusión. Podemos enmarcar estos estudios en el cauce de la economía industrial y de la teoría de la innovación (Guerrieri, Pianta, 1998; Vivarelli, Pianta, 2005). Los análisis se han ocupado tanto del aspecto microeconómico (Sterlacchini, 2005; Venturini, 2005) como del macroeconómico. En el primer caso, los resultados más interesantes han conducido al desarrollo de una teoría de la empresa alternativa a la neoclásica, fundada en la idea del proceso evolutivo (teoría evolutiva de la empresa) (Dosi *et alli*, 1988). En el segundo, la atención se ha dirigido al estudio de los procesos de difusión y generación tecnológica dentro de la teoría de los ciclos económicos, caracterizados entonces por la aparición de un paradigma tecnológico del que surge una trayectoria dominante (Dosi, 1982, 2000).

Por otro lado, el mayor peso del conocimiento ha influido en las teorías del crecimiento y en los análisis de la productividad. Esta aproximación, que vuelve a entrar en el cauce del pensamiento académico dominante (teoría del equilibrio económico general), ha analizado el aumento del papel del conocimiento en la noción de capital humano y en los modelos de crecimiento endógeno (Rodrigues, 2003; Rullani, 2004, pp. 107 y ss.).

De todas formas, aunque la aproximación evolutiva a la teoría de la empresa y al análisis de los ciclos tecnológicos presenta análisis interpretativos de la realidad socio-económica mucho más explicativos e interesantes que la aproximación ortodoxa, ambas líneas de investigación resultan insatisfactorias.

En relación con la teoría de los ciclos tecnológicos, la principal insuficiencia deriva del vicio de afrontar la cuestión del conocimiento partiendo de modelos teóricos generales con validez en todo tiempo y lugar, fundados en

la separación entre análisis económico y análisis de las relaciones sociales. La tendencia a formular leyes económicas universales es, a diferentes niveles, el rasgo común de las teorías neoclásicas del capital humano y del crecimiento endógeno (Becker, Murphy, 1992; Lucas, 1988; Romer, 1990). En este contexto, el conocimiento es analizado en un cuadro de análisis que tiende «a rechazar la existencia de procesos históricos en la dinámica de los sistemas económicos».[6] En otras palabras, para este enfoque, como reivindica Howitt (1996), la novedad no está en la emergencia, históricamente determinada, de una *economía fundada en el conocimiento* (EFC),[7] sino más bien en la formación de una *economía del conocimiento* «como subconjunto de la ciencia económica, orientado al estudio de la producción deliberada de conocimiento, entendido como un nuevo factor productivo» (Lebert, Vercellone, 2006, p. 26).

Se trata de una de las mayores paradojas entre las muchas a las nos ha acostumbrado la ciencia económica. En el intento de formular un único modelo del funcionamiento de los sistemas económicos, la teoría ignora o niega la importancia de los cambios estructurales que están en la base del nacimiento de los nuevos campos de investigación que ella misma persigue, en este caso la temática del conocimiento.

La segunda dificultad está en la reductiva función que se asigna al propio conocimiento en la mayor parte de las interpretaciones relativas al surgimiento de una economía del conocimiento. No hay duda de que todas estas aproximaciones tienen interés en subrayar la existencia de discontinuidades históricas. Sin embargo, el origen de la economía del conocimiento es explicado esencialmente por la amplitud del fenómeno, una suerte de paso hegeliano de la cantidad a la cualidad. Esta aceleración de la historia es el resultado del encuentro de dos factores: por un lado, una tendencia a largo plazo al aumento relativo de la parte de capital llamado «intangible» (educación, formación, I+D, sanidad);[8] por otro, el cambio en las condiciones de reproducción y transmisión del conocimiento y la información, gracias a la «espectacular difusión» de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC) (Foray, 2000; Foray, Lundvall, 1997). En definitiva:

---

6 Véase CGP (2002, p. 23), también Guellec (2002) y Herrera y Vercellone (2002).

7 La expresión «economía fundada en el conocimiento» (Foray, 2000; Rullani, 2004), es sustituida también por la expresión «economía fundada en los saberes». A menudo son utilizados como sinónimos, aunque esto equivalga a una simplificación no siempre justificada. Sobre este punto, véase Gorz (2003).

8 La tendencia al aumento de la parte de capital intangible comenzó, según Foray y Lundvall (1997), ya en los años veinte, en concomitancia con las nuevas formas de organización taylorista de la producción y el desarrollo de la empresa corporativa (véase Chandler, 1981).

> [E]l mayor límite metodológico de las aproximaciones en términos de EFC es el de olvidar que la novedad de la actual coyuntura histórica no está solamente en la simple puesta en funcionamiento de una EFC, sino en una EFC subordinada y encuadrada en las formas institucionales que definen la acumulación de capital. Es de este olvido del que, a nuestro parecer, deriva la dificultad para definir con precisión la noción de economía fundada en los saberes, y el sentido e importancia de esta transición (Lebert, Vercellone, 2006, pp. 20-21).

En la aproximación heterodoxa (la teoría evolutiva de la empresa), la economía del conocimiento es analizada como un modelo separado no asimilable al modelo neoclásico. Se introducen nuevos conceptos y nuevas hipótesis sobre el comportamiento de las empresas y se procede a formular una teoría autosuficiente e independiente del progreso tecnológico.

Si bien esta visión evidencia la existencia de una transformación estructural inducida por la innovación tecnológica dentro de patrones dinámicos de crecimiento, caracterizados por la irreversibilidad y, por ende, históricamente determinados (*history matters*), no es sin embargo capaz de aprehender la complejidad de las transformaciones institucionales que definen el nuevo proceso tecnológico. La producción y la tecnología son objeto de investigación (teórica y empírica), entendidas como variables ajenas a la demanda y a los procesos de regulación salarial. En otras palabras, en la medida en que no constituye una teoría general de la acumulación interna y en tanto tiene un único subconjunto de referencia (el de la producción), la teoría evolutiva no permite aprehender plenamente la evolución de las relaciones sociales de producción.

Y es justamente por ello por lo que de ahora en adelante, más que locuciones como economía del conocimiento, economía fundada en los saberes, etc., utilizaremos la expresión *capitalismo cognitivo*. Este término nos permite comprender, como afirman Lebert y Vercellone (2006, p. 22), «la conexión total entre el desarrollo de las fuerzas productivas y el de las relaciones sociales de producción». Además, esta expresión pretende concentrar la atención en la relación dialéctica entre los dos términos que la componen *(ibidem)*:

- El término «capitalismo» designa la permanencia, si bien en sus metamorfosis, de las variables fundamentales del sistema capitalista: en particular, la función guía del beneficio y de la relación salarial, o de forma más precisa, las diferentes formas de trabajo dependiente y/o heterodirigido respecto de las que se extrae el excedente.

- El atributo «cognitivo» subraya, sin embargo, la nueva naturaleza del trabajo, de las fuentes de valorización y de la estructura de propiedad sobre las cuales se funda el proceso de acumulación y las contradicciones que en ésta se generan.

Desde esta perspectiva, lo que cuenta es subrayar la dimensión histórica del fenómeno «conocimiento», capaz de captar la dimensión poliédrica y las contradicciones que caracterizan su dinámica. La simple observación empírica de la evolución histórica nos muestra cómo la dinámica a largo plazo del capitalismo viene marcada no sólo por un modelo inmutable de economía del conocimiento, sino más bien por diferentes regulaciones y por diversos regímenes de producción del conocimiento. Estos últimos se desarrollan sobre la base de la transformación de las formas institucionales que —según la escuela de la regulación— caracterizan la historia del capitalismo y determinan su capacidad para reproducirse a través de una incesante metamorfosis de las relaciones sociales fundamentales.[9]

Dentro de los diferentes modos de regulación, se sitúan otros modelos de regulación de la relación capital-trabajo, capaces de definir la evolución incesante de la relación salarial y de su relación con el conocimiento (metamorfosis de la relación capital-trabajo). La relación entre regulación salarial y la función del conocimiento puede ser analizada con referencia a dos formas de saberes:

- Los saberes incorporados en la prestación laboral, cuyo análisis debe fundarse en la evolución cualitativa de la capacidad laboral y de la división técnica y social del trabajo así como en los mecanismos institucionales que regulan el acceso a los saberes y el nivel general de formación de la fuerza de trabajo.
- Los saberes incorporados en el capital bajo la forma de capital fijo (capital físico) o bajo la forma de actividades o bienes inmateriales (I+D, *brand*, logística, informática, patentes, etc.).

[9] Según la *teoría de la regulación* son cinco las principales formas institucionales que definen las características fundamentales del sistema capitalista, y que son capaces de modificarse de acuerdo con los procesos de metamorfosis que señalan la transición de un paradigma a otro: la relación salarial, la organización de los mercados financieros y crediticios, las tipologías de la competencia, la organización del régimen monetario internacional y la forma del Estado (Boyer, 2007).

Sobre la base de esta distinción preliminar podemos leer la evolución del sistema capitalista, desde la forma artesanal-competitiva a la fordista-industrial y, finalmente, a la forma cognitiva.

En términos muy esquemáticos (Lebert, Vercellone, 2006) podemos afirmar que en la fase de la revolución industrial inglesa de finales del siglo XVIII y comienzos del siglo XIX el progreso tecnológico era el producto del efecto combinado, por un lado, de la búsqueda de una mayor eficiencia económica y, por otro, de una reducción de la dependencia por parte de la dirección empresarial de los saberes artesanales de los obreros, en un contexto en el que estos últimos jugaban un papel decisivo en la organización proto-industrial de la producción (Smith, 1991; Dockès, Rosier, 1983; Freyssinet, 1979). El crecimiento y desarrollo del capitalismo industrial discurre en paralelo a la progresiva expropiación de los saberes obreros y su subsunción en un sistema mecánico cada vez más complejo. Esta tendencia, que Marx denominó el paso de la subsunción formal a la subsunción real del trabajo en el capital, se concretó en la oposición a la idea de que la ciencia (en tanto conocimiento) fuera patrimonio del trabajo colectivo. El proceso de polarización de los saberes encontró su máxima realización en el modelo fordista-industrial. Este último se basaba, desde el punto de vista de la economía del conocimiento, en la jerarquía entre dos niveles funcionales —diseño / ejecución— que se habían vuelto impermeables por la división del trabajo.

> A nivel de fábrica, la organización científica del trabajo de matriz taylorista tiene el objetivo de sustraer la dimensión intelectual-proyectiva de la fase de ejecución de la manufactura: el trabajo, en el sentido que Marx le dio, es cada vez más «abstracto» no sólo en su forma sino también en su contenido, hasta el punto de que: «La dirección y el diseño apuntan a reunir todos los elementos del conocimiento tradicional que, en el pasado, estaban en posesión de los trabajadores».[10] (Lebert, Vercellone, 2006, p. 25)

La separación entre la actividad laboral y subjetividad del trabajador fue el resultado de un proceso de codificación del conocimiento: fue la condición que permitió la objetivación del trabajo mismo dentro de tareas que podían ser descritas y medidas según los criterios del cronómetro. La posibilidad de introducir innovaciones tecnológicas fue progresivamente eliminada de la fase de producción-ejecución, al tiempo que el trabajo intelectual se convertía en prerrogativa de un componente minoritario de la fuerza de trabajo especializada en las actividades de elaboración y generación del conocimiento. En otras palabras, si por un lado, al nivel de la dirección y de los centros de I+D el trabajo se realizaba a través

10 Véase Taylor, citado en Boyer y Schméder (1990, p. 191).

de formas de comunicación no secuenciada, por otro, el trabajo material de fábrica era organizado según los principios de una cooperación muda y secuenciada, dirigida a incrementar la productividad y a reducir los tiempos operativos.

Con la crisis del paradigma fordista-taylorista se asiste, tal y como hemos visto, a la explosión del conocimiento como factor productivo y al desarrollo de una economía basada en el conocimiento. El saber tiende cada vez más a ser incorporado al trabajo y a las capacidades de aprendizaje, y no sólo ya al capital físico (máquinas y equipo).

La función del conocimiento en el capitalismo cognitivo

Es necesario aclarar algunas cosas en relación con el concepto de conocimiento. En el lenguaje común se usan diversos términos como sinónimos de conocimiento: competencia y saberes, formación e intrucción.

En primer lugar, el concepto o la idea de conocimiento, si se prescinde de su especificidad, tiene que ver con la actividad relacional-neuronal del ser humano, esto es, el conocimiento es el elemento inmaterial que se nutre de las capacidades intelectuales y de comunicación. El conocimiento deviene tal en el mismo momento en el que se propaga, esto es, cuando se hace «intelecto general» *(general intellect).* En palabras de Marx:

> La naturaleza no construye máquinas, locomotoras, ferrocarriles, telégrafos eléctricos, telares mecánicos, etc. Ésos son productos de la industria humana; material natural, transformado en órgano de la voluntad del hombre en la naturaleza, o de su acción sobre ella. Son órganos de la inteligencia humana creados por la mano humana; potencia materializada del saber. El desarrollo del capital fijo muestra en qué grado el saber social general, el conocimiento *[knowledge]*, se ha transformado en fuerza productiva inmediata, y por lo tanto hasta qué punto las condiciones del propio proceso vital de la sociedad han pasado a ser controladas por la inteligencia general *[general intellect]*, al igual que son remodeladas de acuerdo a ella. Hasta qué punto las fuerzas productivas sociales son producidas, no sólo bajo la forma del saber, sino como órganos inmediatos de la práctica social, del proceso real de la vida. (Marx, 1976b, pp. 718-719)

En estos textos, como en tantos otros, Marx habla de «individuo social», de «estado general de la ciencia», «saber social general», «combinación de la actividad social», *«powerful effectiveness»*, *«knowledge»*. La idea de Marx, que está en la base de la hipótesis del *general intellect* en tanto fuerza motriz del

nuevo aparato de producción social, es que, por un lado, el capital reduce la fuerza de trabajo a «capital fijo», subordinándola cada vez más al proceso productivo; y por otro, demuestra, a través de esta subordinación total, que el actor fundamental del proceso social de producción se ha convertido en «saber social general» (esto es, en *general intellect).*[11]

Marx escribe también (1977a, Libro I, vol. II, p. 88): «El carácter cooperativo del proceso laboral se convierte entonces en necesidad técnica impuesta por la naturaleza del medio de trabajo mismo», hasta el punto de que se derive la paradoja[12] de «que el medio más potente para la disminución del tiempo de trabajo se transforme en el medio más infalible para transformar todo el *tiempo de la vida del obrero y de su familia* en tiempo de trabajo disponible para la valorización del capital» *(ibidem,* pp. 112-113; las cursivas son mías).

Asistimos a una mezcla entre trabajo y capital, o, por decirlo como Marx, entre capital variable y capital fijo. La distinción entre estos dos tipos de capital es más evidente en el capitalismo industrial-fordista de la producción de dinero por medio de mercancías físicas. Efectivamente, la complementariedad entre maquinaria y trabajo físico, en principio elementos distintos y separados, crea las condiciones de base para la acumulación capitalista. Esta distinción resulta, sin embargo, más problemática en el capitalismo cognitivo. Desde este punto de vista, la provechosa intuición marxiana del *general intellect*, que tanto ha influido el pensamiento crítico moderno, debe ser revisitada.

En el capitalismo cognitivo el *general intellect* se presenta, en efecto, como «cualidad del capital, y de forma más precisa del capital fijo, en la medida en que entra en el proceso productivo como verdadero medio de producción» (Marx, 1976b, p. 709), pero, en tanto conocimiento, se torna característica principal del trabajador, inalienable del mismo directamente, y por lo tanto también capital variable.

En el capitalismo cognitivo se asiste así a una redefinición de la relación entre capital y trabajo, resultado de la crisis del paradigma fordista, según la cual en el proceso cognitivo, capital constante y capital variable se recomponen en el cuerpo vivo de la fuerza de trabajo y de su existencia (Marazzi, 2005, pp. 114-115).

---

11 Para profundizar en este aspecto véase Lazzarato (1997, pp. 27 y ss.) y Vercellone (2006a, cap. II).

12 Así se expresaba Zanini (2005, p. 187).

> Bien mirado, gran parte de los fenómenos de externalización, de flexibilización del trabajo y de aumento del trabajo independiente, se explican a partir de la superación capitalista de la separación entre capital fijo y capital variable. (*Ibidem*, p. 115)

La explotación y la alienación en el capitalismo cognitivo no tienen que ver con la separación entre el trabajador y los instrumentos de trabajo, o las máquinas, que lleva a la atomización del trabajador, reducido a la condición del individuo que trabaja sin libertad dentro de una inmensa máquina, siempre tangible, tal y como ocurría en el capitalismo fordista. Hoy el trabajo, precisamente porque es *general intellect* y portador de conocimiento, ya no es la «miserable base» del valor, sino que incorpora por sí mismo un componente de valor que no puede ser inmediatamente expropiado en el acto de trabajo (trabajo *in actu*).

> El trabajo cognitivo es un trabajo complejo, de naturaleza intelectual, fruto de procesos de aprendizaje y de formación continua dentro y fuera de la actividad productiva. El trabajador debe aprender a pensar para la máquina, debe aprender los procedimientos, los códigos, el lenguaje, debe aprender a entender lo que la máquina quiere. Este proceso de aprendizaje intelectual, de carácter continuo y procesual, requiere tiempo, energías, un dispendio mayor de recursos que los procesos de aprendizaje manuales, de carácter discreto, requeridos al trabajador fordista (Ricci, 2004, p. 230).

En la segunda parte nos ocuparemos de las transformaciones del trabajo en el capitalismo cognitivo; aquí es necesario analizar el papel del *general intellect* en la actividad de producción y de acumulación.

El intelecto general asume formas diferentes según el grado de intensidad o profundidad, mediado por la capacidad de transmisión, que le es propia. A este respecto, introducimos una taxonomía sobre la base de tres grados (niveles) de conocimiento. Se trata de definiciones convencionales, que únicamente valen en el siguiente texto, en la medida en que los términos utilizados asumen muchas veces diferentes significados según quién escribe:[13]

1. La información, es decir la producción de datos formateados y estructurados, capaces de ser duplicados de forma mecánica y serial.

[13] Sin embargo, es necesario destacar que la siguiente taxonomía hace referencia a tres niveles (o formas de conocimiento) que de forma análoga aparecen también en otros autores. Véase por ejemplo, Gille (2005, pp. 207 y ss.).

2. El saber, es decir la posibilidad de producir aprendizaje, ya sea en términos operativos («saber hacer»), ya sea en tanto capacidad de hacer frente a problemas específicos. Es también una actitud de «saber ser», «saber vivir», etc. (know-how).
3. El conocimiento sistémico, es decir la comprensión a nivel sistémico, que genera una capacidad cognitiva que permite generar nuevos conocimientos (know-that).

Existe una interdependencia funcional entre estos tres niveles. El *conocimiento sistémico* se plantea en un nivel superior; con ello se quiere expresar una capacidad de abstracción capaz de generar una visión efectivamente sistémica, no codificable en procedimientos estándar. Tal y como analizaremos a continuación, lo que entendemos por conocimiento sistémico es esencialmente *conocimiento tácito*, es decir un conocimiento que es resultado de un proceso de aprendizaje y aculturación personal y social, que no se puede separar ni expropiar de quien lo posee. El *saber* es entendido, de acuerdo con esta acepción, como una forma de conocimiento más especializado, a medio camino entre el aprendizaje operativo, que se transmite por el lenguaje a través de procedimientos codificados, y el desarrollo de nociones conductuales que tienen su origen en comportamientos sociales de tipo imitativo (aprendizaje mimético). La *información*, sin embargo, se coloca en el nivel inferior: es expresión de un saber que no tiene valor por sí mismo, sino que es necesario para alcanzar una forma de saber codificado.

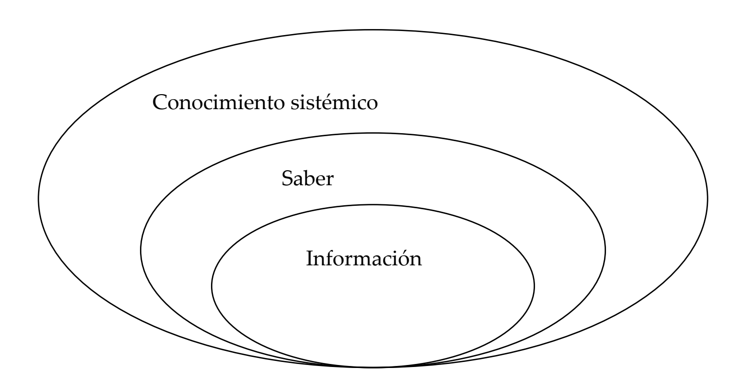


Figura 2.1. Interdependencia entre conocimiento, saber e información

Si el *conocimiento sistémico* es comprensión, y potencialmente acción, el *saber* es la aplicación operativa material y/o inmaterial. La *información* es el instrumento que permite la difusión. En otras palabras el conocimiento engloba el saber, y este último engloba la información como su correa de transmisión (véase figura 2.1).

Sobre la base de esta jerarquía, es posible analizar los diferentes niveles de *profundidad* que es posible asociar a estos tres planos. Se trata de una comprobación bastante importante, si se piensa que es la profundidad del conocimiento la que genera valor (Rullani, 2004, p. 23; Gille, 2005, p. 213) a través de un proceso acumulativo que está en la base del proceso de acumulación del capitalismo cognitivo.

Según la *profundidad* del conocimiento, se dan diferentes niveles de *difusión*. La difusión del conocimiento, como luego veremos, es un aspecto neurálgico a la hora de determinar las direcciones del progreso tecnológico y de definir las nuevas formas de división y segmentación del trabajo y, por lo tanto, la estructura del biopoder en el capitalismo cognitivo.

Existe una correlación inversa entre estas dos propiedades del conocimiento: *profundidad* y *velocidad de difusión*. Cuanto más profundo es el conocimiento, menor es su velocidad de difusión, en la misma medida en que la velocidad de difusión depende del soporte técnico-mecánico capaz de generar procesos de codificación y estandarización de las formas de comunicación. Cuanto más sencillo y simple es el conocimiento, es decir cuanto menos sistémico sea, mayor es la posibilidad de estructurarlo en procedimientos mecanizados de transmisión. Éste es el caso de la simple información, que aparece así como un conocimiento menos profundo si bien dotado de mayor velocidad de transmisión. Basta con tener acceso a las tecnologías informáticas, para que la información, siempre capaz de regenerarse continuamente de manera extremadamente dinámica a través de red, pueda ser codificada, analizada y eventualmente utilizada. La *brecha digital,* esto es, la distribución asimétrica de las tecnologías informáticas de comunicación en favor de las áreas ricas del planeta con respecto de las más pobres, representa así la primera división de la producción y del trabajo dentro de los procesos de internacionalización del capitalismo cognitivo.

En lo que se refiere al *saber*, éste tiende a sufrir veloces procesos de codificación pese a necesitar niveles de formación y especialización adecuados. En la medida en que el *saber* está constituido por un conjunto de informaciones que lo hacen inmediatamente operativo y aplicable al proceso de acumulación, tiende a confluir con el conocimiento estandarizado.

El conocimiento, en tanto comprensión sistémica, presenta niveles de profundidad y complejidad que hacen que sea difícil de transmitir de manera rápida y mecánica. La transmisión de este conocimiento puede darse principalmente en la comunicación directa entre sus portadores, esto es, por medio del cerebro humano y no de máquinas codificadoras. Se trata, así, de *conocimiento tácito*.

Tenemos, por lo tanto, que la malla interpretativa de conocimiento, saber e información puede ser leída a la luz de la dicotomía entre conocimiento tácito y conocimiento codificado. Esta taxonomía depende, a su vez, no tanto de la profundidad como más bien de la capacidad/velocidad de transmisión. El conocimiento, en tanto flujo, implica necesariamente la existencia de más individuos, es decir de una comunidad: en otras palabras, el conocimiento es al mismo tiempo *personal* y *social*. Al grado de profundidad y de difusión es así posible añadir la *socialidad*.



Al desplazarnos sobre estos tres niveles la taxonomía entre *conocimiento*, *saber*, *información* puede ser declinada como en la tabla 2.2.

	Grado de profundidad	Grado de difusión	Grado de socialidad
Alto	Conocimiento	Información	Información
Medio	Saber	Saber	Saber
Bajo	Información	Conocimiento	Conocimiento

Tabla 2.2. Taxonomía del conocimiento y diversificación de sus niveles

Sobre la base de estas consideraciones, identificamos cuatro niveles de conocimiento:[14] conocimiento personal, conocimiento social, conocimiento codificado, conocimiento tácito (o propietario). El primero está presente

14 Se trata de una taxonomía que está presente, si bien de una forma distinta, en gran parte de la bibliografía convencional. Véase Rullani (2004, pp. 21-38); Foray (2000); Malerba, Orsenigo (2000).

transversalmente en las tres principales formas de conocimiento: conocimiento, saber, información. El segundo caracteriza más al saber y al conocimiento sistémico, el tercero es prerrogativa de la información y eventualmente del saber, mientras el conocimiento tácito es característico del conocimiento sistémico.

Conocimiento personal

El conocimiento personal es el conjunto de nociones e informaciones que constituyen el trasfondo cultural de cada individuo. Podemos también utilizar el término saber individual. En tanto aprendizaje personal constituye, en parte, una dotación inicial que prescinde de las características individuales, si bien depende de las condiciones geoeconómicas, y es, también en parte, el producto de elecciones individuales de acuerdo con la percepción subjetiva, el talento y el carácter personal. En la tradición de la modernidad del siglo XX, este saber era también el producto de decisiones políticas relativas a la organización supraindividual (estatal) de la sociedad. En la medida en que está restringido al ámbito individual, el conocimiento personal no es inmediatamente productor de valor, sino que es más bien la premisa para que, con el concurso de las otras formas de conocimiento, el conocimiento en cuanto tal pueda ser productivo en el futuro inmediato. En la medida en que no está especializado ni profesionalizado, es, por definición, un conocimiento redundante. En el capitalismo cognitivo esta redundancia viene minimizada (Rullani, 2004, pp. 22-23) hasta el punto de desaparecer en nombre de la necesidad de un conocimiento social, que actúa a través de procesos de especialización individuales.

Si en el capitalismo prefordista el conocimiento personal, declinado en la capacidad de aprendizaje personal del «saber hacer», era la base sobre la que se desarrollaba el nivel tecnológico de la producción (del individuo a la sociedad), en el paradigma fordista, el aprendizaje personal se convierte en conocimiento de base gestionado a nivel público como condición para desarrollar, en una fase siguiente, vías de especialización del saber de acuerdo con la división del trabajo por proyectos y el grado de parcelación técnica. El conocimiento personal se transmuta en una trayectoria educativo-formativa, cuyas bases deben ser lo más homogéneas que sea posible a nivel social. Éste es el objetivo de la escuela pública, un objetivo que no puede ser inmediatamente traducido en productividad directa. De este modo, el conocimiento personal se torna en «bien común», en el sentido de que debe hacerse común, sin que por ello lo sea en sí mismo y por sí mismo. El conocimiento personal, con sus diferentes niveles de acceso, regulados por la «mano pública» y por los dispositivos de control vinculados a la misma, ha sido el conocimiento

fundamental del capitalismo industrial-fordista. En relación con el capitalismo artesanal ya no es necesario que este conocimiento sea forjado y completado en el aprendizaje laboral, en la medida en que las competencias del «saber hacer» han sido ya completamente expropiadas al trabajador, incorporadas a las máquinas; por eso este conocimiento es impartido directamente por las instituciones públicas. En el capitalismo cognitivo, sin embargo, en la medida en que el conocimiento se convierte en eje de la acumulación, es necesario proceder a su racionalización y minimizar su *redundancia* con el objetivo de maximizar su eficiencia y controlar su difusión.

La argumentación es la siguiente: el conocimiento personal, en el momento en el que es considerado patrimonio común, fundamento de la comunidad de los ciudadanos y se transmite por la vía de la instrucción pública, es impartido de modo homogéneo dentro del ágora denominada «clase escolar». En ese contexto las mismas nociones son impartidas a un mayor número de sujetos (estudiantes) de manera más o menos análoga —por ejemplo, adoptando el mismo libro de texto. Estas reglas de aprendizaje implican, por definición, una circulación *redundante* del conocimiento. De hecho, con un poco de organización sería quizás posible identificar en cada ámbito a un «especialista» que se preparase exclusivamente en ese aspecto del saber y que pusiese después el saber propio a disposición de todos, trabajando de forma concertada con otros «especialistas» o «expertos». El resultado sería que la comunidad (clase), entendida como grupo, gracias al mecanismo de la especialización, sería capaz de tener el mismo grado de aprendizaje que una única persona autodidacta pero con una notable minimización del tiempo de estudio. A través del mecanismo de especialización, se procede por lo tanto a una división del conocimiento (parcelación) que reduce el nivel de conocimiento personal en favor del conocimiento social.[15]

Conocimiento social

El conocimiento social viene definido por el conjunto de saberes individuales que requieren una interdependencia entre diferentes personas. Cada individuo es portador de nociones que no son suficientes por sí mismas con el fin de afrontar y resolver los problemas productivos y sociales que de cuando en cuando se plantean. Por lo tanto, el conocimiento social necesita, por

---

[15] A este respecto, hay quien habla de *old education* y *new education*, donde por *old education* se comprende las reglas de aprendizaje que permiten a un elevado número de individuos conocer las mismas nociones, mientras por *new education* se entiende la especialización del saber, a partir del conocimiento personal básico (Rullani, 2004, p. 23).

definición, de un ámbito de grupo, es decir, de una entidad supraindividual. Esta última puede ser una organización (empresa o Estado) o un ámbito espacial, físico o virtual (territorio).

La idea de conocimiento social remite al concepto marxiano de *general intellect*: con este término, tal y como ya se ha visto, se quiere indicar el conjunto de saberes y competencias que son el producto de las actividades relacionales de los individuos dentro de contextos sociales organizados.

El conocimiento social tiene un poder multiplicador superior al conocimiento personal (Rullani, 2004, p. 24). Este poder depende de *la distribución compartida* de los conocimientos. De hecho, el conocimiento, a diferencia de otros bienes, no es un bien *rival*.[16] Cuanto más elevada es la transmisión de conocimiento entre los individuos, mayor es el grado de acumulatividad que se consigue.

Desde este punto de vista, el conocimiento social no es otra cosa que la obvia extensión del conocimiento personal, es decir, es transmisión de conocimiento personal. Este conocimiento ha existido siempre y es connatural a la socialidad de la acción humana. En el transcurso de la historia, el mecanismo de transmisión se ha afinado progresivamente. La narración oral, esto es, la palabra, representó durante siglos el instrumento de difusión y comunicación de los saberes individuales. La palabra se codificó después en la escritura. A partir del siglo XVI, la invención de la imprenta permitió la transmisión del saber a distancia y, consiguientemente, su control por parte de quien gestionaba los procedimiento de impresión. En la época del capitalismo industrial, la invención del teléfono permitió la transmisión a distancia de la palabra. Hoy, en la era del capitalismo cognitivo, primero con el fax y después con Internet, esto es, con el triunfo de las tecnologías lingüísticas de comunicación, es posible la transmisión a distancia, a coste cero, no sólo de la palabra, sino también y sobre todo del texto y de la imagen.[17]

En este contexto, la distribución compartida del saber se desarrolla según niveles de especialización que, mediados por la posesión y por la capacidad de uso de las nuevas tecnologías digitales, definen cada vez más la división local e internacional del conocimiento social.

---

[16] Un bien es rival cuando su consumo por parte de un sujeto *no* puede ser compartido por otro.

[17] Se observa así que la historia del progreso técnico puede ser reducida tanto a la evolución de la aceleración de la comunicación, como a la historia de una explotación cada vez más intensiva de energía.

Este mecanismo de división del conocimiento es el resultado de intervenciones *artificiales*, basadas tanto en factores de motivación (activos) como en factores represivos y de control (pasivos). Para que el conocimiento personal sea transmitido a terceros (o, en otros términos, para que alguien «estudie» para otros) se ofrecen incentivos. Al mismo tiempo, es necesario que el fruto de la distribución compartida y social del saber no se disperse sino que pueda ser apropiable.

Si en el capitalismo industrial, el control de las máquinas era una condición propedéutica para la acumulación, que tendía a incorporar el saber técnico, en el capitalismo cognitivo la acumulación se funda en la apropiabilidad y en el control del saber y el conocimiento social. En otras palabras, el conocimiento social —es decir, el *general intellect*— constituye hoy el eje del proceso de creación de riqueza.

Asistimos a un evidente *trade-off* [compensación-sacrificio]. Cuanto mayor es la multiplicación del conocimiento social a través de la parcelación de las especializaciones del saber, mayor es el crecimiento potencial del proceso de acumulación. Pero, para que el proceso de acumulación se desarrolle efectivamente, es necesario que tal conocimiento sea expropiado en la medida de lo posible del ámbito social para ser incorporado a la estructura privada de la empresa.

Para resolver esta aparente contradicción es necesario hacer referencia a la distinción entre conocimiento codificado y conocimiento tácito.

Conocimiento codificado

Por conocimiento codificado se entiende el conocimiento social que está formalmente personificado en el individuo, pero que puede ser separado de la persona que lo porta. Esto resulta posible por el hecho de que, aunque el conocimiento esté, por definición, biológicamente encarnado en el individuo, realmente se puede transmitir y, por lo tanto, puede ser colocado fuera de la persona a través de procedimientos técnicos estandarizados de comunicación. En última instancia, éste es precisamente el resultado al que tienden las tecnologías del lenguaje y de la comunicación: separar el conocimiento de quien lo porta y, por lo tanto, enajenarlo. De hecho, se habla, y no por casualidad, de tecnologías del lenguaje, en las que con el término lenguaje no se expresa el lenguaje humano, que por definición es intrínsecamente biológico e inseparable del cuerpo, sino un lenguaje formal, creado *ad hoc*, que a través de procedimientos de codificación, hace inteligible el conocimiento fuera del cuerpo y del cerebro humano. Una vez efectuada esta operación de

estandarización inmaterial, que permite la expropiación del conocimiento al individuo, debe ser comunicado y difundido de manera selectiva y con un coste lo más reducido posible según las exigencias de producción y venta del sistema de empresas. En esta segunda fase, las tecnologías de la comunicación se vuelven fundamentales.

En definitiva, cuanto más se pueda separar el conocimiento social codificado de su portador, más puede éste difundirse, y permitir la acumulación de otro conocimiento.

Conocimiento tácito o bioconocimiento

El conocimiento tácito es simétrico al conocimiento codificado. Es el conocimiento que no puede ser desencarnado de quien lo posee. Constituye, por lo tanto, un conjunto de saberes que está intrínsecamente conectado con la vida del individuo: por eso, podemos definirlo como bioconocimiento, no en el sentido de que permita profundizar nuestros conocimientos en la vida biológica (al igual que, por ejemplo, la biología o la biogenética) sino en el sentido de que su generación y transmisión depende del tipo de experiencia vital que caracteriza a su portador.

En otras palabras, el conocimiento tácito no puede ser ni codificado ni expropiado: es más bien autoapropiable; desde esta perspectiva, representa un valor considerable para quien pueda disponer del mismo. En la medida en que no es codificable, el conocimiento tácito no se puede transmitir fácilmente, sino sólo a través de la contratación de quien lo posee. Por consiguiente es exclusivo, esto es, propiedad de pocos. Si el intercambio de trabajo implica hoy cada vez más el intercambio de conocimiento, quien ostenta conocimientos tácitos adquiere un poder contractual relativamente superior respecto de quien posee conocimientos codificados. Y es justamente por el grado de *tacitness* cómo se determina, en igualdad de condiciones de acceso a las tecnologías digitales y de comunicación, el primer nivel de la división cognitiva del trabajo.

Es necesario recordar que en un mercado donde con el conocimiento se puede comerciar libremente, en la medida en que se puede transmitir, su precio tiende inevitablemente a cero (es decir, al nivel del coste de reproducción, que en el caso de un bien inmaterial es marginalmente nulo; Rullani, 2004, p. 34). En el caso del conocimiento, en tanto mercancía no «rival», el intercambio no implica tampoco el intercambio de los derechos de propiedad que permiten la exclusividad de uso y justifican la existencia de un precio positivo.

Esto vale también en el caso del conocimiento tácito. Y sólo en el intercambio de fuerza de trabajo, en el que se contemple el intercambio de conocimiento tácito, se manifiesta *escasez*, pero no en el conocimiento en y por sí mismo.[18]

Se trata de una distinción importante. A menudo se defiende, efectivamente, que la propia propiedad del *tacitness* justifica la existencia de conocimiento protegido, una condición que está en el origen de la justificación del régimen de conocimiento propietario basado, desde un punto de vista jurídico, en los derechos de propiedad intelectual y, desde un punto de vista práctico, en la obligación o en la coacción a la confidencialidad o a la discreción. Puesto que todo conocimiento, cuando se genera, es siempre tácito,[19] parece que éste nace como un conocimiento exclusivo y propietario (en el sentido de propiedad de quien lo ha creado o lo ostenta, ya sea humano u organización cualesquiera). Precisamente, al seguir esa línea de razonamiento se justifica la necesidad de fundar un derecho de propiedad intelectual con el fin de salvaguardar a quien ha creado ese conocimiento específico.

Esta argumentación puede tener alguna base en el sentido común si se imagina el acto de creación de un conocimiento como algo eminentemente individual, obra de esa categoría específica que son los genios, los inventores, los científicos, cuya actividad se desarrolla fuera y no dentro del proceso de acumulación y de producción. A este respecto, es necesario reclamar la distinción bien conocida por Schumpeter entre invención e innovación (Schumpeter, 1977). La primera tiene que ver con la perenne tensión humana hacia el descubrimiento, a prescindir de las condiciones productivas existentes. La segunda, sin embargo, sanciona la utilización de una invención para meros fines productivos, esto es, de beneficio.

Esta distinción ha perdido hoy toda validez. Con el paso del capitalismo industrial-fordista al capitalismo cognitivo se ha estrechado el espacio para una actividad de investigación desligada e independiente de las organizaciones y de las estrategias económicas de producción y competencia. Esta oportunidad podía tener quizás algún grado de practicabilidad allí donde, dentro del paradigma fordista, el Estado, en tanto organización supraindividual, garantizaba la función de instrucción y educación pública, desde los primeros niveles hasta la universidad. La separación entre tiempo y

---

18 La escasez del bien conocimiento puede ser, sin embargo, construida a partir de una decisión política. En el moderno capitalismo cognitivo, el conocimiento deviene una variable de dirección y de dominio que distingue a los hombres entre sí, un nuevo factor de jerarquía y segmentación social: cuanto más aumenta la formación profesional más aumenta el nivel de «ignorancia», esto es, mayor es la incapacidad para contextualizar y desarrollar un pensamiento crítico.

19 Véase el epígrafe sobre el análisis del ciclo de vida del conocimiento en este mismo capítulo.

lugar de investigación, por un lado, y tiempo y lugar de producción, por otro, podía permitir un progreso de la ciencia y de la inventiva diferente de la actividad meramente económica, lo que podía permitir también una apropiación individual del descubrimiento científico en el mismo momento en el que éste era utilizado para fines meramente económicos (derechos de autor y patentes).

Hoy la actividad de investigación (el descubrimiento científico) no es sólo parte integrante del proceso sino que, en ciertos aspectos, es parte fundante. Tal unión remite a la separación entre actividad de estudio e investigación, y actividad laboral. En el mismo momento en el que el conocimiento, se defina cómo se defina, se convierte en uno de los motores del mecanismo de acumulación, la propia prestación laboral asume el semblante del estudio y la investigación, mediados por la comunicación.

La propia naturaleza cooperativa de la investigación y el hecho de que sea producto del conocimiento, tanto social como tácito, hace que, en el caso del conocimiento tácito, el bien-conocimiento no sea lo que es escaso, sino el número de trabajadores capaces de producirlo. De hecho, el conocimiento tácito puede ser definido también como un conocimiento que se individualiza en una persona, pero que en todo caso es el fruto del *general intellect* existente. Como tal es un bien común y la introducción de un derecho propietario no es justificable. Al final, es problema de la empresa conseguir que el trabajador que ostenta el conocimiento tácito sea incentivado a no abandonar su puesto.

Estamos así frente a una de tantas paradojas del capitalismo actual. Si en la época del capitalismo industrial la separación entre invención e innovación podía justificar la existencia de un derecho de propiedad intelectual para el inventor y la organización que generaba la invención,[20] hoy en el capitalismo cognitivo, la naturaleza del conocimiento, en tanto bien común, no apropiable a nivel individual, en el centro del proceso productivo y de acumulación, hace estratégicamente relevante la cuestión de la propiedad intelectual como nueva forma de propiedad privada por excelencia.

20 Sin embargo el papel de la propiedad era marginal en el contexto de producción material y mecánica, donde el conocimiento estaba incorporado al capital físico.

El ciclo de vida del conocimiento

El conocimiento nace, o mejor, es generado siempre como conocimiento tácito. Sólo en un segundo momento puede ser codificado y convertido en componente del conocimiento social.

Esto significa que es posible plantear la hipótesis de un ciclo de vida del bien-conocimiento. En su estadio inicial, está circunscrito e incorporado en la mente de quien lo porta y su circulación/difusión está limitada por el grado de movilidad de la persona que lo posee. En un sucesivo estadio, si este conocimiento resulta neurálgico para el proceso de acumulación y para la competitividad económica, tiende a ser codificado en procedimientos estandarizados que amplían el grado de difusión, enajenándolo de quien lo posee; mientras que, en un tercer estadio, tiende a convertirse en un conocimiento maduro, obsoleto, superado así en la propia dinámica del saber.

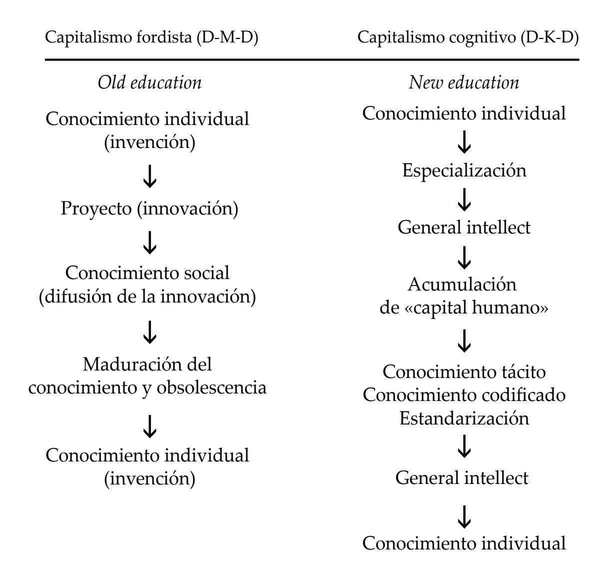


Figura 2.2. El ciclo del conocimiento en el fordismo y en el capitalismo cognitivo

Este ciclo de vida asume una forma no muy diferente a la del ciclo de vida de un producto. Sin embargo, en el capitalismo cognitivo, el ciclo de vida del conocimiento asume unas características estructuralmente diferentes de las que marcaron el paradigma fordista-industrial (véase figura 2.2).

En este ultimo caso, en efecto, la generación de nuevos conocimientos dependía todavía de la «genialidad» de los individuos y del hecho de que, a través de la instrucción pública (*old education*), hubieran adquirido competencias especiales (capacidad de producir invenciones) que solamente en un momento posterior eran trasvasadas al aparato tecno-productivo (innovaciones). Los conocimientos se difundían gracias al mecanismo de imitación hasta tornase después obsoletos y ser sustituidos por nuevas invenciones, siempre extraídas de competencias individuales u organizadas en los centros del saber. Por lo general, se trataba, en cualquier modo, de un proceso diferenciado de la esfera productiva y/o del tiempo de la producción.

En el caso del capitalismo cognitivo, la especialización de las trayectorias formativas, ya sean públicas o privadas (*new education*), pese a arrancar de las trayectorias individuales, permite una división del conocimiento que conduce al desarrollo de un conocimiento social *(general intellect)* que viene inmediatamente incorporado a la organización productiva y no sólo a las máquinas.

Es en este contexto en el que se puede hablar de *capital humano* en tanto factor productivo, en cuyo seno se acumula el bien conocimiento que asume las funciones de motor de la acumulación. Como hemos visto, el proceso de acumulación de capital humano se realiza a través del desarrollo de conocimientos tácitos o de conocimientos codificados. Este proceso está presente en el recorrido formativo de la *new education* de casi todas las áreas de capitalismo avanzado: no es casual que, en Italia, la reforma universitaria distinga entre licenciatura «profesional» y licenciatura «especializada», salpicada de intermediaciones laborales basadas en el modelo de fases *(stages)*, donde con la primera se persigue el conocimiento codificado, al tiempo que la segunda es una propedéutica para el desarrollo de conocimientos tácitos. Cae así la distinción entre tiempo de estudio y tiempo de trabajo, típica del paradigma fordista, y se entra en un proceso de formación permanente marcado, en su base, por la segmentación de los niveles de aprendizaje impartidos.[21] Este proceso acumulativo de conocimiento, entre el conocimiento codificado y el conocimiento tácito, genera un ulterior desarrollo del conocimiento social que se sedimenta en los individuos. De hecho, a diferencia del ciclo del conocimiento fordista, no se alcanza inmediatamente un momento de saturación y obsolescencia. Si este ocurre puede tener que ver con una cierta trayectoria tecnológica del saber, esto es, con su manifestación a nivel microeconómico

---

21 La decisión sobre el currículo de estudios viene todavía en parte dictada por las condiciones económicas de partida y el territorio de procedencia. Esta división de las trayectorias formativas es mayor cuanto más avanza el proceso de privatización del saber y el paso de la *old education* a la *new education.*

o sectorial; sin embargo a nivel de sistema (macroeconómico) existe siempre una acumulación, tendencialmente infinita, de conocimiento. Es por esto que en el esquema de la figura 2.2 la acumulación de *general intellect* se da en más de un pasaje del ciclo de vida del conocimiento.

Los procesos de aprendizaje dinámicos, que vienen garantizados por la alta capacidad de acumulación del saber, generan constantemente conocimiento social y *general intellect*. De hecho, si en el capitalismo industrial el capital físico, a través de la explotación de las economías estáticas de escala, generaba los rendimientos crecientes de producción, hoy, en la era del capitalismo cognitivo, estos últimos son determinados por las economías de aprendizaje y el conocimiento generados por la acumulación del capital humano.

Problemas y características de la acumulación fundada en el conocimiento

El proceso de acumulación basado en el conocimiento, o el capitalismo cognitivo, plantea una serie de problemáticas, a las que todavía hoy no se ha encontrado una respuesta.

En primer lugar, es necesario subrayar que el conocimiento plantea problemas, tanto *cualitativos* como *cuantitativos*, de medida. Éstos derivan del hecho de que el conocimiento está *en todas partes* y es *inmaterial*.

Es así necesario «reconocer y clasificar» el conocimiento que cuenta y que incide en la productividad del trabajo (Rullani, 2004, p. 149). Que el conocimiento está en todas partes supone reconocer la existencia del *general intellect*, o en otras palabras que éste, como el lenguaje (Virno, 2003a), está presente allí donde hay un ser humano. Cuando se dice que es necesario «reconocer» el conocimiento que cuenta al final del proceso de acumulación, esto supone reconocer qué conocimiento se «fija» en el proceso productivo y es funcional a este último.

Las consecuencias en el plano del análisis teórico y, por lo tanto, de las políticas factibles, tienen una enorme relevancia y tienen que ver esencialmente con cuatro campos del proceso de acumulación: el régimen de propiedad, los factores determinantes de la productividad y de la competitividad, la relación individuo-colectividad y una nueva concepción del tiempo. Como se verá, el análisis de estos cuatros aspectos nos conduce a una nueva teoría del valor.

Régimen de propiedad

El concepto tradicional de propiedad se ha formado en torno a la cuestión de la propiedad de la tierra y de los objetos materiales (edificios, equipamientos, materias primas, bienes de consumo, etc.). Se trata de una propiedad individual, lo que lleva consigo el derecho a excluir a los otros del goce del bien en cuestión. En este contexto, la distribución de la riqueza y la división en clases sociales se define sobre la base de la «dotación» propietaria, por lo tanto en términos de los recursos materiales de cada uno.

Si bien los recursos, que constituyen las dotaciones de partida que originan el intercambio económico, son físicamente finitos y mensurables, el intercambio económico implica la transmisión de los derechos de propiedad. Con el advenimiento de la modernidad y del capitalismo, el motor de la acumulación ya no es la tierra sino el capital en relación con la actividad laboral, entendida ésta primero como trabajo artesanal, después como trabajo asalariado estandarizado y hoy cada vez más como trabajo cognitivo.

Se sigue así que en el intercambio de trabajo se determina la forma de la propiedad individual y las posibilidades de su ejercicio. Mientras la actividad laboral se puede medir en términos de unidad de tiempo y su producto se puede medir en términos de mercancías físicas, también la propiedad individual se puede definir, en cierto sentido, a través precisamente del concepto de posesión exclusiva.

En el paso del capitalismo industrial al capitalismo cognitivo, sólo es posible definir parcialmente el concepto de propiedad individual como resultado del proceso de apropiación de las fuerzas productivas del trabajo. Dos son las causas del actual cambio, en parte ya investigadas en las páginas precedentes. En primer lugar, el conocimiento es un recurso social y no individual, en el sentido de que «su validez y su valor dependen del circuito socialmente compartido que valida, difunde y regenera los contenidos».[22] Este circuito no es apropiable por parte de un único «propietario» capaz de excluir a los demás del usufructo de los conocimientos presentes en el mismo. La inmaterialidad del conocimiento hace que éste no sea del todo apropiable.

En segundo lugar, el conocimiento es también un *recurso personal*, ligado a capacidades no alienables de la mente y del cuerpo del/ la trabajador/a. Ya que si bien es verdad que los conocimientos pueden ser intercambiados y

22 Véase Rullani (2004, p. 122), también David y Foray (2003) y Y. Moulier Boutang (2002).

contratados, difícilmente se intercambia y se contrata la mezcla de saberes, conocimientos e informaciones que constituye la base sobre la que se han formado los conocimientos que son objeto de intercambio.

Frente a estos dos aspectos, que ponen en crisis la materialidad de la mercancía intercambiada y su medida, entra también en crisis el concepto de propiedad tal y como nos ha sido legado por la modernidad capitalista. Se hace, por lo tanto, necesario fundar una nueva institución de la propiedad capaz de superar la propiedad mercantil. La *propiedad intelectual* representa hoy la institución de la propiedad adecuada a los nuevos mecanismos de acumulación del capitalismo cognitivo.

El paso del régimen de la propiedad mercantil al de la propiedad intelectual está todavía en marcha. Parece evidente, sin embargo, que las instituciones que tutelan la propiedad intelectual son más débiles que las que tutelan la propiedad de los bienes materiales. No es casual que, por los dos motivos arriba citados, estas instituciones sólo puedan privatizar parcialmente —y con unos expedientes destinados a ser modificados continuamente— un recurso como el conocimiento, al mismo tiempo social y personal. Dicho de otro modo, en la medida en que el intercambio de conocimiento se realiza en el intercambio de trabajo, la fuerza productiva que el conocimiento transfiere a la prestación laboral no es del todo apropiable por quien detenta los medios financieros o la propiedad de los medios de producción. *Las características de la propiedad mercantil no se transfieren inmediata y automáticamente a la propiedad intelectual.*

El paso de la propiedad mercantil a la propiedad intelectual es un fenómeno lento que da sus primeros pasos con el advenimiento de la gran fábrica corporativa fordista.

Con el desarrollo de métodos dirigidos a favorecer la realización de la producción y el crecimiento de los mercados financieros, en los albores del fordismo, se produce efectivamente un primer cambio en las formas de propiedad. La exigencia de garantizar flujos de liquidez permanentes, dirigidos no sólo a la financiación del crecimiento de la producción (con moneda de nueva creación), sino también a la gestión cotidiana y a la liberación parcial del control bancario, lleva a la difusión de las primeras sociedades anónimas que más tarde se convertirán en las modernas sociedades por acciones. La propiedad de los medios de producción, unitaria en un primer momento, se fragmenta en partes y se extiende ampliándose a más sujetos, si bien el control de la actividad productiva permanece siempre fuertemente centralizado. El desarrollo del capitalismo corporativo anglosajón favorece nuevas

formas de acceso a la moneda y, por lo tanto, a la acumulación, ya no en virtud de la propiedad directa de la empresa sino también (y por añadidura) a través de la actividad de control y de dirección.

De este modo, se realiza otro proceso de desmaterialización, que se añade al de la moneda: el paso de la idea de propiedad ya no sólo como posesión material sino como control inmaterial.[23]

Nos enfrentamos hoy al hecho de que, gracias también al desarrollo de las tecnologías del lenguaje y de la comunicación, la propiedad útil para la acumulación capitalista debe considerarse casi exclusivamente como capacidad de control y de dirección sobre los flujos de conocimiento. Quien sea capaz de actualizar ese poder gestiona y controla el proceso de acumulación y, por lo tanto, de generación de riqueza.

En definitiva, la exigencia de la valorización del capital ha introducido una modificación de la estructura de la propiedad de los medios de producción sin corroer, por ello, el mando social sobre el trabajo, que deriva del control ejercido, en cambio, sobre los propios medios de producción. El desarrollo de los mercados financieros, especialmente conectado con las sociedades del nuevo ciclo tecnológico informático-lingüístico, ha producido un proceso de desmaterialización de la propiedad, ligado en muchos aspectos al proceso de acumulación del capitalismo cognitivo. En el mismo momento en el que, para favorecer el proceso de valorización y realización capitalista, la propiedad financiera se generaliza hasta concernir a los asalariados, se produce el mayor proceso de concentración tecnológica y financiera que recuerde la historia del capitalismo. No es casual. Se trata simplemente de la confirmación del *trade-off* entre propiedad y control: allí donde la propiedad se amplia y se difunde («somos todos propietarios»), el control se concentra en pocas manos. Si en el fordismo la propiedad significaba poder, ahora es el control lo que es fuente de poder. Y se trata de un control dirigido sobre los flujos inmateriales de la producción (tecnología y comunicación / información en primer lugar). El control de los componentes inmateriales de la producción (trabajo cognitivo y lenguaje) es así la nueva forma de propiedad del capitalismo cognitivo. En el momento en el que se puede ser propietario de algo material, entonces la inmaterialidad de la propiedad se transforma en control.

---

23 Sobre estas cuestiones, véase Marazzi, Fumagalli y Zanini (2002).

El número de los copropietarios de los medios de producción aumenta cuando esa propiedad tiende a no tener ya ningún poder. Más aún, se transforma en un vínculo que incrementa la dependencia económica, cultural y psicológica de la lógica económica capitalista.

> La potencia del control se explica por la propiedad intelectual. Precisamente porque la propiedad intelectual es más volátil que la propiedad material, los límites que la definen son más lábiles y arbitrarios. Existe, de hecho, un conflicto de fondo que ya hemos considerado, el concepto de conocimiento y su intercambio: el conflicto entre las razones propietarias del *copyright* y las razones sociales de la distribución compartida del conocimiento sin vínculos propietarios, que permiten las redes informáticas y las tecnologías lingüísticas. (Formento, 2003).

En la medida en que la propiedad intelectual es la forma de propiedad más importante del capitalismo cognitivo, al igual que lo era la propiedad directa de los medios de producción en el capitalismo industrial-fordista, nos enfrentamos a dos nuevos órdenes de problemas. El primero tiene que ver con el peso que tiene hoy la propiedad directa de los medios de producción y las formas que tiende a asumir en el contexto del capitalismo cognitivo, desde el momento en que, aunque no sea ya central y única como hace un tiempo, todavía no ha desaparecido del todo. El segundo orden de problemas tiene que ver, no obstante, con el análisis de las formas de contrapoder frente al poder de la propiedad intelectual.

En referencia a la primera cuestión, hemos visto ya que la propiedad de los medios de producción tiende a generalizarse, justamente en el mismo momento en el que pierde peso, asumiendo la apariencia (y proporcionando la ilusión) de un proceso de democratización que rompe la dialéctica capital-trabajo. Más adelante discutiremos estas cuestiones cuando analicemos las transformaciones del concepto de empresa.

La segunda cuestión, que seguramente tiene una densidad mayor, remite en cambio al análisis de las nuevas posibles alternativas a la propiedad intelectual. Lo que está en juego es el propio concepto de propiedad privada. Como ya se ha dicho, la propiedad mercantil nace como propiedad individual de mercancías. El paradigma alternativo desarrollado en el pasado siglo se había fundado en el concepto de propiedad pública. Pero, ¿es válida todavía hoy esta alternativa en el preciso momento en el que se desarrolla el concepto de propiedad intelectual? La pregunta es relevante si se piensa que la propiedad intelectual se basa en el conocimiento, que constituye un bien al mismo tiempo individual y social. En un contexto similar, la

dicotomía público-privado parece superada en favor del concepto de propiedad común. Más adelante desarrollaremos este concepto. De momento, baste subrayar que la naturaleza social y personal del conocimiento lleva a considerar cualquier intento de apropiación privada como un acto antiliberal. En consecuencia, el ejercicio de la propiedad privada ya no puede ser considerado como sinónimo de libertad individual. Al mismo tiempo, precisamente por la naturaleza personal del conocimiento, el ejercicio de la propiedad pública, en el sentido de ejercicio de un derecho supraindividual, representa un límite al ejercicio de la libertad de uso individual de un bien que por su naturaleza no es inmediatamente separable de la persona.

De estos aspectos, se deriva la temática de la libre circulación de los saberes. No es casual que en el mismo momento en el que la propiedad intelectual se convierte en la base de la nueva estructura jurídico-económica, se desarrollen campañas, en antítesis con ésta, para que el conocimiento sea reconocido como patrimonio común de la humanidad. Cuanto mayor es la penetración de los derechos de propiedad intelectual en la esfera económica, mayor es también el crecimiento del movimiento *no-copyright* y *open source*. Este movimiento se mueve, por definición, dentro de la categoría jurídica de la «violación del derecho». El papel de los piratas informáticos *(hackers)* es fundamental pero es todavía más importante el papel de las *communities*. El movimiento del software libre y del *open source* tiene su origen en razones esencialmente éticas (Himanen, 2001), que se centran precisamente en la distribución compartida de las innovaciones tecnológicas y de la transmisión de los conocimientos. En este sentido, la tendencia natural viene definida por la creación de una *community* de investigadores apasionados que, justamente gracias a su dimensión socio-comunitaria, es capaz de desarrollar de manera sinérgica y acumulativa un saber colectivo crecientemente innovador, capaz de influir en la propia trayectoria tecnológica. Desde este punto de vista, las comunidades hacker representan uno de los primeros casos de *general intellect* en el ámbito del capitalismo cognitivo. Se trata de una capacidad potencial de innovación que puede poner (y de hecho pone) en peligro la posibilidad de privatizar el saber colectivo a través de los derechos de propiedad intelectual. Si en los primeros años del nuevo milenio, este riesgo afectó de forma fuerte a las estrategias de las grandes multinacionales de la informática, hoy parece que se está generalizando una suerte de compromiso, en la medida en que a las mismas multinacionales de la informática ya no les resulta conveniente explotar el *general intellect* social con una política de

pura expropiación,[24] sino con el arma de la subsunción y de la cooperación productiva, hasta el punto de poner en cuestión el atributo de la gratuidad del producto *open source*.[25]

Los factores determinantes de la productividad y de la competitividad

Desde sus orígenes, el empuje del sistema capitalista ha determinado un notable incremento de la productividad del trabajo. Este incremento es imputable, en su mayor parte, a las innovaciones tecnológicas y organizativas inducidas por la actividad de inversión. En la fase inicial del capitalismo, analizada por Smith y por los economistas clásicos, la división del trabajo representaba el estímulo principal del crecimiento de la productividad y, por lo tanto, de la acumulación. En el capitalismo industrial-fordista, la mecanización creciente, con la consiguiente automatización de la producción,

---

24 En los meses comprendidos entre el otoño de 2000 y el verano de 2001, Microsoft lanzó una violenta ofensiva propagandística contra Linux, el sistema operativo *open source* creado por Linus Torvalds. La herida abierta (en Microsoft) era la gratuidad del paquete Linux respecto a los paquetes Microsoft. No por casualidad, esta ofensiva se desarrolló justamente en el momento en el que los productores *open source*, durante largo tiempo confinados al hueco de lo *underground* y de la alternativa social representada por las comunidades hacker, comenzaron a encontrar un éxito creciente en el mercado de las aplicaciones comerciales. Para profundizar más en este aspecto véase Formenti (2002, especialmente pp. 42 y ss.).

25 En los últimos años han sido varias las vías y los recorridos de la ética hacker y de la relación con el mercado. Por un lado, hay quien considera con suspicacia la posibilidad de desarrollar y vender aplicaciones comerciales sin liberar el código del producto final (la disponibilidad del código fuente original), una actividad cada vez más difundida en el circuito de las *start-up* que desarrollan aplicaciones comerciales basadas en Linux (véase el reciente acuerdo, de junio de 2006, entre Linux y Microsoft para la utilización de plataformas de videoescritura). Entre los impulsores de esta posición se encuentra seguramente Richard Stallman y la Free Software Foundation (FSF), que temen los crecientes riesgos derivados de la «privatización» de las redes de software *open source* ligadas a las alianzas cada vez más estrechas entre éstas últimas y los colosos de la informática (Microsoft e IBM en primer lugar) (Véase Formente, 2000). Diferente es sin embargo la posición del propio inventor de Linux, Torvalds, que considera del todo lícito el objetivo de explotar Linux para desarrollar modelos de negocio. Esta posición nace del hecho de que no hay contradicción entre la ética hacker y el mercado. De hecho, en la mentalidad hacker americana el liberalismo de mercado se ha conjugado, a menudo, con el libertarianismo individual, opuesto a cualquier forma de control, acabando en ocasiones en comportamientos pseudoanarquistas. Piénsese, por ejemplo, en el caso emblemático de J. P. Barlow, célebre ejemplo de la contracultura hippie californiana, además de cantante de los míticos Grateful Dead, conocido exponente de la FEF y famoso votante de Bush en las elecciones estadounidenses. Esta actitud de connivencia entre ética hacker y exaltación del mercado ha producido sujetos económicos capaces de preocupar a los monopolios (como Red Hat, Caldera, Ximian, SuSe, etc.), pero ha limitado, de facto, la gratuidad y el acceso «abierto» a los servicios informáticos. Para un análisis crítico sobre estos aspectos, véase Ippolita (2005), título que arroja luz sobre la neta división entre la filosofía del software libre y la más comercial del *open source*. Véase también Vecchi (2007).

estuvo en el origen del más poderoso salto adelante de la productividad que recuerde la historia de la humanidad. En ambos casos, las transformaciones tecnológicas y las innovaciones organizativas tenían que ver con la producción de bienes materiales. En el caso del capitalismo del siglo XIX, los sectores punteros eran el textil y la emergente industria del hierro y del acero, que producían los primeros bienes de la mecánica instrumental y de consumo. En el caso del fordismo, la industria de las fibras y de los materiales, en lo que se refiere a los bienes de inversión y los bienes intermedios, y la de los bienes duraderos, desde el automóvil a la electrónica, en lo que respecta a los bienes de consumo, representaron el núcleo de la producción manufacturera que permitió la máxima explotación de las economías de escala estáticas.

Habría que preguntarse: ¿por qué en las producciones de mayor intensidad de trabajo habría que suponer la existencia de rendimientos decrecientes de los factores? Con esta expresión se quiere subrayar el hecho de que con el aumento del uso del factor productivo trabajo —en igualdad de condiciones, sobre todo tecno-organizativas— el rendimiento de la unidad de trabajo que se añade en último lugar, es decir la productividad marginal, tiende a ser relativamente inferior. Esta hipótesis tiene su origen en el análisis de la producción agrícola y en la teoría de la renta de Ricardo. Según Ricardo, a medida que se cultivan nuevas tierras, más distantes de la llanura donde se concentra la mayor cantidad de agua, o en ubicaciones más montañosas, la fertilidad marginal y la renta asociada resultan menores. La teoría marginalista de la producción (Marshall, 1987), dentro del enfoque del equilibrio económico general,[26] trasladó también esta hipótesis al análisis de la producción industrial, cuando se utilizan los factores productivos trabajo y capital. En lo que respecta al trabajo, esta transposición se funda en la tesis, casi nunca analizada de forma crítica (Donzelli, 1986), de que al aumentar el esfuerzo, esto es, al incrementarse el tiempo de trabajo, el rendimiento del factor trabajo tiende a decrecer, lo cual parece razonable. Substituyendo la cantidad de factor trabajo por el tiempo de trabajo, en una operación bastante arbitraria y dudosa, se ha llegado a sostener que con el aumento del número de trabajadores la productividad marginal del trabajo sigue una tasa de crecimiento decreciente. La tesis se ha vuelto tan dogmática e indiscutible que se ha transformado, casi por arte de magia, en ley o postulado: la ley de los rendimientos marginales decrecientes de los factores productivos o ley de las proporciones variables.[27]

---

[26] Véase Walras (1974); Pareto (1994); y Arrow, Hahn (1991).

[27] Con este postulado, no demostrado, se inicia la teoría de la producción en cualquier manual de microeconomía que se pueda estudiar prácticamente en todas las universidades del mundo. Véase Varian (2002) y, en lo que respecta a un texto italiano Del Bono, Zamagni (2000).

Esta ley no tiene un fundamento ni analítico ni empírico. De hecho, no puede darse por descontado en absoluto que el nuevo empleado *(el trabajador marginal)* tenga necesariamente que tener una productividad inferior, con más razón parece inverosímil que esta ley pueda ser aplicada a la maquinaria.

A fin de abordar mejor la cuestión, es necesario partir de la constatación de que lo que hace al rendimiento del factor productivo constante o, en última instancia, creciente, es el contenido de saber y la capacidad de transmitir los conocimientos incorporados en el propio factor productivo.

En el trabajo artesanal del trabajador de oficio, la productividad viene influida positivamente por el nivel de experiencia, que se puede medir en unidades de tiempo (por ejemplo, los años de trabajo), a la vez que negativamente por la acumulación de esfuerzo. En este contexto, podemos plantear la hipótesis de que el nuevo trabajador empleado, que se presupone más joven, está dotado de menor «experiencia», es decir, de menor nivel de conocimiento y aprendizaje. Puede ser, por lo tanto, razonable la hipótesis de los rendimientos marginales decrecientes con el crecimiento del número de trabajadores, especialmente si los nuevos «empleados» tienen menos experiencia o una menor práctica laboral.

En el caso del trabajo asalariado taylorista del obrero masa, la productividad del trabajo depende esencialmente del grado de intensidad y del nivel de explotación «corporal» del trabajador mediado por el proceso de automatización de las máquinas. Es de hecho en las máquinas y no en la prestación laboral donde el conocimiento explica toda su potencia. En el trabajo taylorista la intensidad de uso de las máquinas y de las instalaciones garantiza niveles crecientes de productividad. Pero en la medida en que estos incrementos de productividad ligados al uso cada vez más automático de las máquinas no pueden existir sin el soporte del trabajo asalariado, la productividad es directamente proporcional a la provisión de trabajo humano. De este modo, la fuerza del taylorismo, a diferencia del capitalismo artesanal, está precisamente en su capacidad para generar rendimientos crecientes de escala. Estos rendimientos crecientes derivan de la explotación de economías de escala estáticas, o bien de las economías que dependen de las grandes dimensiones. El resultado es que al crecer el tamaño de las instalaciones y su número, la productividad por unidad de trabajo, gracias al mecanismo de racionalización y parcelación del trabajo dirigido por las máquinas, tiende a crecer hasta un cierto límite máximo.

En la teoría marginal estándar, todavía hoy fundamento de la microeconomía dominante, la actividad de producción viene descrita por la *función de producción*. Se trata de un concepto abstracto que define la producción en

términos estáticos, según la hipótesis de rendimientos marginales decrecientes para cualquier factor productivo considerado.[28] En términos algebraicos resulta que la curva de la productividad marginal está siempre inclinada negativamente. Se trata de un resultado paradójico, tanto desde el punto de vista teórico como empírico.

Desde una perspectiva teórica, se niega la naturaleza intrínsecamente dinámica de la actividad de producción, que resulta de las decisiones de inversión; en otras palabras, se niega la existencia de un proceso de acumulación, que constituye sin embargo la característica principal del sistema de producción capitalista. No es casual, de hecho, que la actividad de inversión sólo sea considerada en el ámbito de la macroeconomía y no aparezca en la teoría microeconómica de la producción.[29] Estrechamente ligada a este *modus operandi*, se presenta la hipótesis de la exogeneidad del progreso tecnológico, como si el estudio de la actividad innovadora no fuese un problema económico.[30]

En términos empíricos, es sin embargo fácil de observar que precisamente durante el periodo fordista-taylorista la productividad del trabajo tendió a aumentar de modo exponencial (sobre todo en el periodo de la segunda postguerra) y sólo a partir de la segunda mitad de los años sesenta comenzaron a manifestarse tasas de crecimiento decrecientes. Se trata de una dinámica que nada tiene que ver con la hipótesis de rendimientos decrecientes de los factores productivos.

En el capitalismo cognitivo, los factores determinantes de la productividad cambian: en un contexto en el que el estímulo de la acumulación viene determinado por el conocimiento, es necesario analizar cómo el intercambio de conocimiento y su difusión inciden en la dinámica de la productividad, además del tipo de rendimientos productivos que generan.

---

28 En términos algebraicos, se plantea la hipótesis de que la derivada primera de la función de producción es positiva mientras que la segunda es negativa. Téngase en cuenta que el carácter estático de la función de producción está también en la base de la teoría del crecimiento. Además, es necesario recordar que después de la publicación del libro de P. Sraffa *Producción de mercancías por medio de mercancías* y el debate en torno al mismo, se ha concluido que no es posible utilizar la noción de capital agregado en la función de producción. Se trata de un resultado que pondría en crisis los fundamentos científicos de la teoría neoclásica de la producción. No sorprende, por lo tanto, que una conclusión tan controvertida haya sido sistemáticamente ignorada por la teoría económica *mainstream*. Para profundizar, véase Harcourt (1973).

29 Sobre la relación entre inversión, acumulación, y producción, me permito remitirme a Fumagalli (1995, cap. 2).

30 Sobre la hipótesis del carácter exógeno del progreso tecnológico, nos remitimos a la crítica realizada por la teoría evolutiva de la empresa; véase Nelson y Winter (1982; 1985, pp. 37-86). Un intento neoclásico de construir una función de producción alternativa es el de Alchian y Demsetz (1972).

A este respecto, si el conocimiento está en todas partes, lo que cuenta es medir su *intensidad*, algo que resulta especialmente complejo. Para este propósito podemos considerar tres parámetros que nos pueden servir como referencia en un primer término:

- La capacidad del conocimiento a la hora de interpretar la realidad social y la velocidad de captación de la misma.
- El nivel de propagación y difusión del conocimiento.
- El tipo de regulación de la propiedad existente.

En otras palabras, se trata de valorar: la eficacia (oportunidad) con la que el conocimiento, al interpretar las necesidades y las exigencias existentes, es capaz de transmutarse en un valor económico (v_1); la multiplicación (*acumulatividad*) de los usos que descienden a medida que el conocimiento se propaga y se difunde en el sistema económico (v_2); y la apropiación (apropiabilidad) de los resultados que derivan del uso del conocimiento (v_3).[31]

En un contexto productivo único o en una cadena de producción,[32] el rendimiento del conocimiento viene dado por la suma de estos tres valores : $v_k=(v_1) + (v_2) + (v_3)$.

La idea de *oportunidad* remite a la estrategia de inversión que la organización empresarial ha decidido tomar sobre la base de los objetivos prefijados. Al prescindir del resultado y del grado de incertidumbre connatural a ésta, el resultado es un incremento de la producción y, tendencialmente, un aumento de la productividad.

La idea de *acumulatividad* del conocimiento, en la medida en la que el conocimiento no se agota con el consumo, implica necesariamente rendimientos marginales crecientes. A diferencia de lo que sucede en el capitalismo fordista, la difusión no depende de una transferencia tecnológica (es decir de una maquinaria, entendida como stock físico de bienes materiales), sino de la amplitud de los *flujos* relacionales que el proceso inmaterial pone en marcha. De hecho, la *propagación fluida*[33] genera los rendimientos crecientes ligados al uso del conocimiento. Estos rendimientos no se materializan, excepto una

---

31 Para una profundización sobre estas tres propiedades (oportunidad, *acumulatividad* y apropiabilidad), nos remitimos a la numerosa bibliografía de economía evolutiva. Véase, por ejemplo, Nelson y Winter (1982); Dosi (1982); Malerba, Orsenigo (1982); y Fumagalli (1995, específicamente el capítulo 3).

32 Sobre el concepto de telar véase capítulo 3.

33 Tomo esta expresión de Rullani (2004, p. 151).

mínima parte, en rendimientos físicos pero, según el grado de *apropiabilidad*, se traducen, al máximo, en rendimientos monetarios. Los rendimientos monetarios son dictados por el hecho de que la *replicabilidad* del conocimiento tiene costes tendencialmente nulos. Usamos el término *replicabilidad* para distinguirlo del término *reproductibilidad*.[34] Este último se refiere a la producción de mercancías físicas y tangibles. En el caso de la reproductibilidad «material», los costes dependen del contenido de trabajo necesario para hacer efectiva la producción, costes que podemos asumir como decrecientes, al menos hasta el pleno empleo de los recursos (capitalismo fordista), o, si dependen del esfuerzo humano, crecientes (capitalismo pre-fordista). En este caso, sólo el aumento de la escala de producción y/o la ulterior división del trabajo pueden crear economías de escala estáticas y rendimientos crecientes. Con el término *replicabilidad* se expresa , sin embargo, la reproductibilidad a coste cero.

Esto es válido para bienes no rivales y, por lo tanto, también para el conocimiento. Tal y como subraya Enzo Rullani:

> Naturalmente, si la reproductibilidad de las transformaciones materiales es imperfecta, también lo es la replicabilidad de los conocimientos, no pudiendo darse a coste cero sino sólo a cierto coste. Sin embargo, cuando es necesario adaptar los conocimientos a contextos distintos del de origen, la vía a seguir para la reproducción del conocimiento no será nunca la —muy lenta y laboriosa— de la producción de la primera unidad [generación]. En el caso del conocimiento, la producción del primer ejemplar [generación] es efectivamente un paso irreversible que cambia el mundo. Cuando se ha descubierto cómo hacer cierta cosa o cómo obtener cierto resultado, la vía de investigación (inicial) no será repetida por quien posteriormente quiera obtener la misma prestación. El solo hecho de saber que algún otro ha obtenido ya aquel resultado, y de que se conozcan algunos elementos de la solución, cambia la naturaleza del problema: re-descubrir no será nunca como descubrir por primera vez. Esto hace de la producción de conocimiento algo intrínsecamente diferente de la producción de bienes materiales, ya que en cada caso el concepto de reproducción es completamente diferente. La reproducción del conocimiento [replicabilidad] es más ventajosa que la reproducción de un bien material, porque sigue un sendero con costes estructuralmente más bajos (en algún caso nulos, pero de todas formas incomparables con el coste de producción material). (Rullani, 2004, pp. 162-163)

En el capitalismo cognitivo se generan, por lo tanto, dos nuevos tipos de economías de escala que tienen un impacto altamente positivo sobre la naturaleza de los rendimientos de producción y, por ende, en la productividad.

---

[34] Para profundizar en esta cuestión véase Rullani (2004, pp. 162 y ss.).

Por un lado, están las economías dinámicas de aprendizaje (*learning by doing* y *learning by using*); por otro se desarrollan las economías espaciales relativas a la transmisión y velocidad de difusión del conocimiento. En el primer caso, nos movemos inevitablemente en un contexto dinámico; a consecuencia de ello, el concepto de función de producción resulta inadecuado. En el segundo, en cambio, resulta necesario redefinir el ámbito espacial del proceso de acumulación y repensar el concepto de externalidad.[35]

La replicabilidad del conocimiento y su natural difusión rizomática y relacional suponen, por definición, rendimientos marginales crecientes. Estos rendimientos están vinculados a derechos de propiedad intelectual. De hecho, a igual eficacia, cuanto mayor es el grado de apropiabilidad del conocimiento, menor es su capacidad para difundirse y, por lo tanto, para generar efectos positivos en la productividad asociada.

Resulta así necesario subrayar que la productividad inherente al intercambio de conocimiento no es asimilable a la productividad material. Cuando se habla de productividad del conocimiento en el capitalismo cognitivo, se hace referencia a la productividad social del *general intellect*, cuya intensidad varía de acuerdo con la distribución entre conocimiento codificado y conocimiento tácito. Podemos pensar razonablemente que cuanto mayor sea la parte de conocimiento codificado sobre el total del conocimiento disponible para la actividad de acumulación, mayor es el nivel de productividad social que se puede alcanzar. Al mismo tiempo, puesto que dentro del ciclo de vida del conocimiento, el propio conocimiento codificado deriva del conocimiento tácito (que no se puede transmitir), existe un *trade-off* entre productividad social del *general intellect* y conocimiento tácito.

En segundo lugar, no se puede asociar ya la productividad del conocimiento al modelo clásico mecánico input/output, tal y como ocurría con el tradicional concepto de la función de producción (Moulier-Boutang, 2002, 2007). La incapacidad de medida de la productividad del conocimiento con los tradicionales métodos de medida cuantitativa basados en el cálculo del output lleva antes bien, a imaginar un modelo teórico, todavía por definir, que haga referencia al modelo biológico de la dinámica evolutiva, en el cual los procesos dinámicos de aprendizaje constituyen los factores clave. La productividad social del *general intellect* es efectivamente productividad bioeconómica.

En un contexto como éste, caracterizado por la incertidumbre y por comportamientos que exceden la hipótesis de maximización (racionalidad instrumental), la hipótesis de racionalidad procedimental asume mayor relevancia. Al igual que

---

35 Sobre este punto, véase Salvini (2006).

ocurre con los comportamientos relativos al funcionamiento de los mercados financieros, los dispositivos lingüístico-comunicativos, esto es, las *convenciones,* que se definen sobre la base de comportamientos imitativos y dominantes, pueden explicar mejor la evolución de la productividad del conocimiento y determinar la preponderancia de determinadas trayectorias científicas y del saber.[36]

Estos factores determinantes de la productividad influyen también directamente sobre los factores que determinan la competitividad. En el capitalismo cognitivo, la competitividad se define en dos niveles diferentes.

El primero tiene que ver con el contenido cognitivo de la actividad productiva, es decir, con la presencia de elementos inmateriales (conocimiento, aprendizaje, relación). Cuanto mayor es el contenido en conocimiento, mayor es el papel desempeñado por las actividades de relación, mayor la explotación de las economías dinámicas de escala y, por lo tanto, la capacidad para generar valor añadido. Los productos de alto contenido cognitivo son al capitalismo cognitivo lo que las producciones de alta intensidad de capital al capitalismo industrial-fordista. Además, como ya ocurría en parte en el sistema taylorista, la competitividad de precios no constituye ya la única estrategia a fin de aumentar la cuota de mercado. En un contexto de producción progresivamente inmaterial, los factores competitivos tienen que ver principalmente con el contenido imaginario de los bienes, esto es, con los factores cualitativos y semióticos que son incorporados de forma creciente en la forma mercancía. De hecho, la mercancía no representa el objetivo directo del consumo sino que es antes bien el vehículo de un estilo de vida y de un imaginario.[37]

El segundo factor que determina la competitividad es el contenido innovador del producto y, por lo tanto, la posibilidad de abrir nuevos espacios de mercado. En este caso, como en el precedente, el contenido de conocimiento es también obligatoriamente elevado. El grado de innovación depende de las características del paradigma tecnológico dominante. El paradigma actual está centrado en las tecnologías lingüístico-comunicativas, por un lado, y en los productos bioeconómicos, por otro. Por productos bioeconómicos se entienden todas aquellas producciones que tratan con material vivo en diferentes sectores económicos (desde las biotecnologías a la biogenética, desde las bioagriculturas, hasta la prevención de las enfermedades y la medicina bioexperimental).

---

36 El concepto de trayectoria científica deriva de Kuhn (1995).

37 Para una mayor profundización sobre estos aspectos, véase el capítulo 4.

Estas dos categorías de bienes se componen en una mezcla de mercancías físicas y servicios inmateriales, como lenguaje, semiótica o bioproducciones, que conciernen de forma transversal a distintos sectores, desde la agricultura al sector alimentario, desde la mecánica de precisión a las nanotecnologías, desde la logística espacial a los sistemas de *targeting* y comunicación para usos militares. Se trata de los sectores ubicados en la denominada «frontera tecnológica».

La competencia de imágenes y la competencia tecnológica son, por lo tanto, los factores que mejor explotan las economías dinámicas de aprendizaje y de conocimiento que derivan luego en la división cognitiva del trabajo. Nunca antes la competitividad ha estado fundada en la explotación del valor añadido del *general intellect*.

La relación mercado-Estado, individuo-colectividad, competencia-cooperación

La naturaleza del *general intellect* es por definición social, pese a partir de un ámbito individual (el conocimiento personal). Se deduce también que la estructura productiva destinada a su utilización se define como una estructura organizada, fundada en relaciones supraindividuales. Tal y como luego veremos, en el análisis de las formas de empresa, la propia naturaleza de la empresa capitalista, al prescindir de los modos de acumulación y de regulación de la relación capital-trabajo, asume la caracterización de una organización supraindividual, «distinta» respecto a la idea de mercado como lugar de intercambio individual.

Lo que urge ahora subrayar es la superación de la idea de mercado como lugar de intercambio, derivado del desarrollo del capitalismo cognitivo. La idea de mercado, generalizada en el empuje del capitalismo de finales del siglo XVIII, nace de la exigencia de imponer la racionalidad burguesa y el interés económico sobre la razón divina y el interés aristocrático. Según la teoría económica estándar, el mercado es el mecanismo a través del cual se establece la interrelación entre vendedores y compradores, que luego da lugar a las decisiones de intercambio de bienes y servicios, independientemente de cualquier referencia geográfica. En el origen del concepto de mercado (Smith, 1991) reside, por lo tanto, la noción de intercambio. En una sociedad basada en la división del trabajo, como es el caso del capitalismo a partir de los tiempos de Adam Smith, cada individuo produce bienes y servicios con el fin de procurarse, a través de una serie de contratos, bienes y servicios producidos por otros.[38] Partiendo de esta definición «clásica», generalmente:

[38] Para una reseña de mayor detalle sobre la noción de mercado, véase Sassu (1987, pp. 97 y ss.).

> El mercado puede ser definido como una organización cuyos principales objetivos son: 1) proporcionar información a partir de la cual los sujetos deciden su propio comportamiento; 2) coordinar las decisiones individuales con el fin de hacerlas compatibles entre sí. Esto tiene una dimensión espacial, así se habla del mercado de Londres, del mercado de Alejandría, del mercado italiano... (Sassu, 1987, p. 97).

Una definición como ésta induce a pensar el mercado como un lugar neutro, dentro del cual se determina la actividad de intercambio de manera más o menos eficiente. El mercado proporciona información en la medida en que allí se encuentran oferta y demanda, determinando así el precio de la mercancía y definiendo las condiciones de equilibrio y sus eventuales variaciones en el transcurso del tiempo. Desde este punto de vista, el mercado representa una organización capaz de regular constantemente la dinámica combinada e interdependiente de las variables que definen la demanda y la oferta de bienes. De esta función deriva también, en un segundo momento, el papel de coordinación de las decisiones individuales que se dan de manera exógena, es decir, neutral, en tanto se realiza *ex post,* una vez que las decisiones individuales han sido tomadas. El mercado es así el lugar de comprobación de la eficacia de las decisiones tomadas, en un contexto más o menos racional a nivel individual: en consecuencia, el intercambio que se realiza en el mercado, en tanto resultado de la acción económica individual, es la única actividad económica que merece ser analizada y estudiada. Cualquier otra actividad económica, incluída la producción, se reduce antes o después a intercambio.[39] Esta definición de mercado hace explícita referencia a la tradición neoclásica del equilibrio económico general. Bien diferente es, sin embargo, la idea de mercado de aquéllos que se mueven en el seno del enfoque clásico y/o historicista de la economía política. A partir del análisis clásico, de Smith a Marx, el mercado como lugar de definición y efectuación de la actividad de intercambio está influido y determinado *ex ante* por los modos de producción y acumulación. Desde este punto de vista, el mercado es principalmente el lugar en el que se definen y se modifican continuamente las jerarquías entre las funciones económicas que de vez en cuando caracterizan la actividad de acumulación. Lejos de ser un lugar «neutral», el mercado es el lugar del *poder*.

Según Foucault, el nacimiento del mercado moderno, que coincide —no por casualidad— con el crecimiento del capitalismo y el nacimiento de la economía política, es el nacimiento de un dispositivo organizativo dirigido a favorecer la

---

[39] En las teorías del equilibrio económico general, las elecciones de producción están determinadas efectivamente por el equilibrio que se realiza en el cambio de los factores productivos, ya que en un contexto de racionalidad maximizante y de progreso técnico exógeno, lo que influye en la cantidad óptima de producción es el precio de equilibrio de los factores de producción.

transición de la gobernanza de los valores aristocráticos a los «burgueses». Para Foucault, la economía política es «fundamentalmente lo que ha permitido asegurar la autolimitación de la razón de gobierno» (Foucault, 2005, p. 25).

Gracias a la concepción del *homo oeconomicus* que actúa de manera utilitarista *(ibidem,* p. 218), la economía política se generaliza como economía de librecambio,[40] en la que el mercado asume la forma de un *poder*[41] que se opone «internamente» al poder estatal. Es aquí donde tiene origen la contraposición entre mercado y Estado, por una parte, y entre razón individual y razón de la colectividad por otra.

Es importante subrayar que la noción de economía política, esencializada subrepticiamente en la institución del mercado, es el instrumento principal —como ya recordara Marx[42]— de afirmación de un nuevo orden económico, el capitalista: este orden debe fundarse, necesariamente y en todo caso, en alguna forma de cooperación social, más o menos explícita y visible. La división del trabajo es la forma que esta cooperación ha asumido hasta el día de hoy.

Con el advenimiento del capitalismo cognitivo, la cooperación social requerida por el orden económico capitalista llega a su máximo nivel, es decir, hasta el punto en que ya no es ni reconocible ni medible la aportación individual en el proceso productivo, a menos que se trate de una distorsión o de un engaño. El paso de la división funcional (manual / intelectual) del trabajo a la división cognitiva significa justamente eso.

En el capitalismo industrial-fordista, dirigido a la producción de bienes materiales, la aportación de cada individuo era medible sobre la base de la cantidad de mercancía física que era capaz de co-producir en una unidad de tiempo dada.

En el capitalismo cognitivo, sin embargo, el proceso de acumulación tiene su origen en la estructura reticular, *network*, representada por el conjunto de flujos y relaciones que son capaces de generar una cooperación social sin la que éste no podría existir. Es, de hecho, la existencia de flujos comunicativos, en su mayor parte inmateriales, lo que permite esta gestión

---

40 Escribe Foucault (2005, p. 220): «Desde un punto de vista de la teoría del gobierno, el *homo oeconomicus* es aquél que no se debe tocar. Se le deja hacer *(on le laisse faire)*».

41 Foucault aquí no habla de biopoder sino de «dispositivo organizativo» *(ibidem,* pp. 23 y 225).

42 Véase la definición de Marx de la economía política clásica de Smith y Ricardo como economía política burguesa. (Marx 1997a, Libro I vol. I, pp. 38-40)

de flujos materiales que constituye la base de la producción de riqueza. En este contexto, la aportación individual no se puede medir por sí misma, sino por el grado de interdependencia —de tipo jerárquico o cooperativo— que es capaz de desarrollar con los otros nodos o individuos de la red. En el capitalismo cognitivo no existe productividad individual, sino productividad colectiva o social. Efectivamente, en la comunicación y difusión del conocimiento comienza el proceso productivo. Y esto ocurre en un ámbito no definido ni espacial ni temporalmente, tal y como sí sucedía en el modelo de producción fordista de la gran empresa. La dificultad a la hora de definir el ámbito espacial y temporal de los procesos de aprendizaje, difusión y generación de conocimiento, además de plantear —tal y como ya hemos visto— notables problemas a la hora de definir el estatuto jurídico de la propiedad, hace impracticable cualquier medida de la productividad individual, especialmente si ésta se realiza en términos cuantitativos.

De este modo, la dicotomía individual-colectivo pierde cualquier relevancia. En el mismo momento en el que la producción es intrínsecamente producción social basada en el *general intellect*, también el mercado tiende a convertirse, en tanto lugar empleado para definir el intercambio individual, en una abstracción que pierde cualquier contacto con la realidad, si es que lo tuvo en alguna ocasión.

El mejor modo para definir el ámbito del proceso de producción consiste en hacer referencia a lo que es «común», es decir, a pensar en una superación de la dicotomía Estado-mercado e individual-colectivo.

Nueva concepción del tiempo y de la relación vida-trabajo

Implícitamente hemos hablado de «tiempo» cuando tratamos el ciclo de vida del conocimiento. El conocimiento es un bien estructuralmente connatural al tiempo, tanto en el momento de su generación como en el momento de su utilización. Un bien material necesita tiempo para ser producido sobre la base de sus características técnicas y según el tipo de tecnología que se utiliza. En el caso del bien material, este «tiempo» está artificial y externamente definido respecto al bien mismo. Desde este punto de vista, el progreso tecnológico puede ser definido como el proceso que reduce constantemente el tiempo de producción. En el caso de la mercancía conocimiento, es difícil definir *a priori* el tiempo necesario para su producción. Éste depende esencialmente de los procesos de aprendizaje y de formación que son connaturales al ser humano y que, por lo tanto, no pueden ser predeterminados. Más aún,

en la medida en que el aprendizaje y la formación conforman la base de la constitución del capital humano, no son separables de la actividad cerebral humana, no son externos a la misma.

Una vez producido, el conocimiento no está sujeto a una usura material, sino temporal, con modalidades que únicamente dependen de su velocidad de difusión y de estandarización. Incluso en este contexto, el «tiempo», y su discurrir, están presentes de forma endógena en la estructura del bien.

En definitiva, el capitalismo cognitivo es intrínseca y estructuralmente un proceso dinámico, cuyo desarrollo no es técnicamente divisible en partes o fases. No hay un principio o un después, sino sólo un *continuum* que puede asumir formas más o menos caóticas u ordenadas según los contextos institucionales y la definición de la trayectoria dominante. En otras palabras, no estamos ante un modelo de diferencias finitas, sino más bien ante un modelo diferencial, donde sólo casualmente y de forma muy improbable se puede alcanzar una situación de reproductibilidad estática.

Podemos afirmar así que «el conocimiento [...] existe sólo en el tiempo» (Rullani, 2004, p. 136). Su surgimiento, su desarrollo y su decadencia están marcados e influídos por el tiempo. De hecho, los conocimientos no se distribuyen en un orden temporal, ni son el producto de factores exclusivamente casuales, sino que están organizados en senderos *(paths)* hechos de fases e incrementos sucesivos que dan origen, a su vez, a una trayectoria.[43] El proceso de acumulación del capitalismo cognitivo es, por lo tanto, *path dependent*.

Se derrumba así la distinción entre corto y largo plazo, tan querida por el análisis económico, y no sólo por el análisis de derivación keynesiana,[44] sino sobre todo por el de orientación monetarista, que postula la existencia de dos posibles equilibrios, uno en el corto plazo y otro a largo plazo.

---

43 Sobre este aspecto, nos remitimos a la vasta bibliografía de tipo evolutivo que retoma en parte la reflexión desarrollada por Kuhn (1995) en relación con la lógica del descubrimiento científico. Una posible traducción económica en Dosi (1982).

44 De hecho, Keynes tampoco está de acuerdo con la distinción entre corto y largo plazo, ya que sólo considera relevante el corto plazo, desde el punto de vista de que a largo plazo «*we are all dead*».

La distinción entre largo y corto plazo no es la única distinción temporal que se derrumba. En efecto, es necesario redefinir la separación entre tiempo de producción (trabajo) y tiempo de no producción (no trabajo). En tanto actividad inmanentemente cerebral, la producción de conocimiento no está sujeta a horarios preestablecidos, depende antes bien de la actividad relacional y de aprendizaje experiencial que puede darse en cualquier instante de vida. En el mismo momento en el que el conocimiento y todo lo que le es colateral se convierte en el eje de la acumulación se produce una modificación que no es sólo de tipo cuantitativo o en las modalidades organizativas y de prestación laboral, sino también de tipo cualitativo, en la medida en que modifica la propia dimensión temporal de la producción y del propio trabajo.

La unidad temporal de la producción es así descompuesta y desarticulada. Según el contenido de conocimiento en la actividad de producción y según el grado de inmaterialidad existente, el tiempo de producción varía en un intervalo tendencialmente infinito. Esta variabilidad no tiene que ver únicamente con la unidad de medida clásica representada por la jornada laboral, sino con una dinámica temporal más amplia (mes, semestre, año). Se produce así una extensión de la jornada laboral que hace cada vez más difícil definir de manera exacta el número de horas efectivamente trabajadas cada día. Por añadidura, buena parte de la actividad laboral, en la medida en que está constituida por actividades relacional-lingüísticas, ya no puede ser reconducida a un espacio físico definido (fábrica, oficina, etc.), al menos en los casos donde estas actividades sean preponderantes (actividades terciarias en primer lugar), dirigiéndose antes bien a múltiples lugares. Si parte de la actividad laboral consiste en procesos de formación y aprendizaje dirigidos a adquirir competencias que se puedan valorizar en un segundo momento, entonces la dinámica temporal del trabajo tiende a alargarse hasta coincidir con el arco de la vida laboral. Esto vale para las actividades inmateriales, pero no para las producciones materiales. Para estas últimas, la cuantificación del tiempo de trabajo es factible, mientras que para las actividades inmateriales basadas en el conocimiento, esta operación se hace cada vez más difícil, al tiempo que plantea nuevos desafíos al problema de la valorización de la producción.

Fundamentos para una nueva teoría del valor

En un congreso acerca de la cuestión del trabajo cognitivo, celebrado en la Universidad de Pavía en abril del 2005,[45] Yann Moulier Boutang planteó algunas cuestiones teóricas relativas a la relación entre valor y producción inmaterial (Moulier Boutang, 2005). Tanto en el capitalismo cognitivo, como en el fordista, el origen del valor deriva del trabajo.[46]

Aquí es obligado subrayar algunos aspectos relativos al concepto de «trabajo vivo» de origen marxiano[47] y su traducción en las formas de trabajo consideradas dentro del paradigma del capitalismo cognitivo.

El primer aspecto, señalado por Moulier Boutang, tiene que ver con el efecto de la producción inmaterial sobre el trabajo y, particularmente, en el trabajo abstracto y la medida de las mercancías en términos de valor-trabajo. Se trata de comprobar la relevancia de la teoría del valor-trabajo en el contexto del capitalismo cognitivo.

La segunda cuestión teórica —más interesante, si bien ligada a la primera— tiene que ver con la doble naturaleza de la mercancía según Marx. Esta naturaleza doble —valor de uso y valor de cambio— es especialmente importante cuando se trata de la mercancía fuerza de trabajo. Pero cuando se habla de mercancía-conocimiento, este punto resulta bastante problemático, ya que la mercancía-conocimiento es producida por la mercancía fuerza de trabajo pero no es separable de la misma. Estamos ante el análisis de la relación: trabajo-producción inmaterial / mercancía fuerza de trabajo - mercancía conocimiento.

---

45 El congreso *Lavoro cognitivo e produzione immateriale. Quali prospettive per la teoria del valore?* [Trabajo cognitivo y producción inmaterial. ¿Qué perspectivas para la teoría del valor?] se desarrolló el 8 de abril de 2005 en la Facultad de Economía de la Universidad de Pavía y fue organizado por el Departamento de Economía política y Métodos cuantitativos. Además de Yann Moulier Boutang, participaron Maurizio Lazzarato, Carlo Vercellone, Andrea Fumagalli y Stefano Lucarelli. Las actas del congreso fueron publicadas en la revista del departamento. Véase *Quaderno di ricerca,* núm. 174, Departamento de Economía política y Métodos cuantitativos, Università di Pavia, Pavia, 2005, disponible en Internet (http://economia.unipv.it/eco-pol/abs/abs174.html).

46 Ésta es de hecho una de las características del capitalismo fundado en la relación de explotación capital-trabajo.

47 El concepto de «trabajo vivo» es central en la crítica del «trabajo». Dentro del «marxismo crítico» este concepto ha sido correctamente interpretado como expresión de la subjetividad obrera y ha permitido una profunda renovación de la crítica de la economía política (Lazzarato, 1997, p. 86).

Según Moulier Boutang, todas las mercancías producidas en el capitalismo cognitivo son fabricadas y medidas a partir de la siguiente cuádruple composición *(ibidem*, p. 15):

Mercancía conocimiento	Hardware	....	Producción material
	Software	....	Producción lingüística
	Netware	....	Red (network) coordinada por un PC
	Wetware	....	Producción cerebro-inmaterial

La propia fuerza de trabajo es producida por estos cuatro componentes. En este esquema del proceso de realización de la producción es necesario definir el valor de cambio y el valor de uso. Como es sabido, el valor de cambio, según Marx, es expresión del intercambio monetario en el mercado y viene determinado por el precio final de intercambio.[48] En el capitalismo cognitivo, el valor de cambio de la producción material se puede definir con facilidad, pero no ocurre lo mismo con la producción lingüística cerebro-inmaterial. De igual modo, el problema de la definición de valor de uso del cerebro y de las redes informáticas *(netware)* está lejos de ser resuelto.

Los puntos problemáticos surgen, por un lado, de la dificultad de separar el valor de uso y el valor de cambio dentro de la misma fuerza de trabajo y, por otro, de la dificultad para separar la fuerza de trabajo de la mercancía conocimiento que ella misma produce. Aquí no sólo se ve potencialmente comprometida la teoría del valor-trabajo, sino también la teoría de la explotación.[49]

---

48 En el libro primero de *El capital*, Marx reconoce que el valor de cambio se presenta como la proporción en la que son intercambiados valores de uso de diferente tipo; sin embargo, continúa Marx, el valor de cambio sólo puede ser el modo de expresión de un contenido distinguible del mismo. El valor de cambio es sólo modo de expresión necesario o forma fenoménica del valor, trabajo humano en abstracto. Marx quiere llevar a cabo la empresa de perseguir el desarrollo de la expresión de valor contenida en la relación de valor de las mercancías, desde su figura más sencilla y evanescente, hasta la deslumbrante forma dinero. Véase Marx (1977a, párrafo 3,«La forma del valor o el valor de cambio»).

49 Después de la crítica de Sraffa a la teoría del valor-trabajo se ha desarrollada una rica literatura que ha puesto de relieve la contradicción entre la propia teoría del valor-trabajo y la teoría de la explotación. En un contexto de capitalismo cognitivo, esta cuestión debe ser revisitada a la luz de las novedades que plantea la propia evolución capitalista. Para una profundización sobre el concepto de trabajo inmaterial y sobre la explotación en el trabajo inmaterial, nos remitimos al capítulo 7, mientras que como forma de conclusión se retomarán de manera global algunas consideraciones en materia de trabajo abstracto, valor y explotación

Para deshilvanar esta madeja es necesario volver a comenzar, siguiendo la misma metodología de Marx, con la redefinición de plusvalor en el contexto del capitalismo cognitivo. En el paso de la subsunción formal a la subsunción total del trabajo en el capital, el plusvalor, función del plusvalor, no puede ser considerado ya únicamente como un resultado del *trabajo vivo* entendido como trabajo simple (trabajo inmediato),[50] en el sentido de gasto de energía muscular. El trabajo vivo no depende sólo de la actividad laboral que se define a nivel individual sino que es también el producto de la conexión relacional y cognitiva del *general intellect*. Por ello, puede ser útil dividir el *trabajo vivo* en dos componentes: la primera hace referencia a la parte del trabajo vivo como gasto de fuerza física parcialmente cristalizada en el capital físico de las máquinas que constituyen la base del nuevo ciclo de acumulación cognitiva *(hardware)*; la segunda, sin embargo, se convierte a todos los efectos en actividad laboral cognitiva destinada a la producción de conocimiento, de innovación y de *general intellect*. Esta segunda componente no se puede reducir siempre a medio de producción objetivo, utilizable por el capital para su uso y consumo (con el fin de determinar una cierta tasa de plusvalor); sólo puede ser tal en parte, en la medida en que se estructura como producción de trabajo vivo por medio de trabajo. Aquí se representa el trabajo abstracto en el capitalismo cognitivo, cuyo sistema productivo puede ser definido como producción de conocimiento por medio de conocimiento: K-K'.

> En esta situación modificada no es ni el trabajo inmediato, ejercido por el hombre, ni el tiempo en el que trabaja, sino más bien la apropiación de su fuerza productiva general, su comprensión de la naturaleza y el dominio sobre ella a través de su existencia como cuerpo social —dicho brevemente el desarrollo del individuo social—, lo que se presenta como el gran pilar de la producción y de la riqueza. El robo del tiempo de trabajo ajeno, sobre el que se basa la riqueza actual, se presenta como una base miserable frente a esta nueva base creada por la gran industria. Apenas el trabajo en su forma inmediata ha dejado de ser la gran fuente de riqueza, el tiempo de trabajo cesa y debe cesar de ser su medida; por lo tanto el valor de cambio deja y debe dejar de ser la medida del valor de uso. El trabajo excedente de la masa ha dejado de ser la condición del desarrollo de la riqueza general, así como el no-trabajo de unos pocos ha dejado de ser condición del desarrollo de las potencias generales de la mente humana. Con ello la producción basada en el valor de cambio se derrumba, y el proceso productivo material inmediato pierde la forma de la miseria y del antagonismo. El libre desarrollo de la individualidad, y por tanto no la reducción del tiempo de trabajo necesario para crear trabajo

50 En los *Grundrisse*, Marx utiliza a menudo el término «trabajo inmediato» para indicar la aplicación directa del trabajo, tanto en términos de esfuerzo físico como intelectual. En este caso, entendemos por trabajo simple, el trabajo inmediato de naturaleza física. Véase, por ejemplo, Marx (1976b, vol. 1, pp. 722 y ss.).

> excedente, sino en general la reducción al mínimo del trabajo necesario de la sociedad, corresponde después con la formación artística, científica, etc., de los individuos gracias al tiempo liberado y a los medios creados para todos ellos. El capital es él mismo la contradicción en proceso, [por el hecho] de que interviene como elemento perturbador en el proceso de reducción del tiempo de trabajo a un mínimo, mientras que de otro lado pone el tiempo de trabajo como única medida y fuente de riqueza. Este disminuye, por tanto, el tiempo de trabajo en la forma del tiempo de trabajo necesario, solamente para aumentarlo en la forma del tiempo de trabajo superfluo; pone por tanto en creciente medida el trabajo superfluo como condición —cuestión de vida o muerte— del necesario. Por un lado llama a la vida a todas las potencias de la ciencia y de la naturaleza, así como de la combinación social y el tráfico social, con el fin de hacer independiente (relativamente) la creación de la riqueza del tiempo de trabajo en ella empleado. Por otro lado quiere medir con el tiempo de trabajo las gigantescas fuerzas sociales así creadas, y relegarlas a los límites que son requeridos para conservar como valor el valor ya creado. Las fuerzas productivas y las relaciones sociales –ambos aspectos diferentes del desarrollo del individuo social– se presentan al capital solamente como medios, y por ello son solamente medios para producir a partir de su base limitada. Pero en realidad, estas son las condiciones materiales para hacer saltar por los aires esta base limitada (Marx, 1976b, vol. I, pp. 717-718).

En este texto de los *Grundrisse* se condensa la cuestión que aquí planteamos. La génesis del plusvalor no puede ya fundamentarse exclusivamente en la división de la jornada laboral entre la parte necesaria (trabajo necesario) para la reproducción de la fuerza de trabajo y la parte excedente que origina el plustrabajo que, en caso de realizarse, da origen al plusvalor. Es justamente la dificultad para distinguir y separar la componente de valor de uso de la de valor de cambio de la fuerza de trabajo, lo que no permite medir la tasa de explotación y por lo tanto el origen de plusvalor. No es otra cosa que el resultado —como reconoce el propio Marx— del paso de la subsunción formal a la subsunción total del trabajo en el capital, paso que, sin embargo, hace difícil distinguir entre trabajo subordinado a las máquinas y el trabajo que podemos definir como *subordinado a sí mismo*, y que se obtiene cuando el propio trabajo abstracto se hace capital.

La contradicción sobre la que se asienta el capital es la que «tiende a reducir el tiempo de trabajo a un mínimo, mientras que, por otro lado, pone el tiempo de trabajo, como medida única y fuente de riqueza» (*ibidem*, p. 718).

Pero en el capitalismo cognitivo, ésta es una contradicción aparente. En primer lugar, porque la referencia temporal que hoy debemos utilizar no es ya la jornada laboral, sino el *arco completo de la vida,* dentro del cual se pueden discriminar diferentes fases de aprendizaje, de desarrollo del conocimiento y

de evolución de la capacidad intelectual, por lo tanto, diferentes niveles de productividad social. En segundo lugar, si la referencia a la reducción del tiempo de trabajo se puede adscribir a la propia producción material, que era máxima en el capitalismo industrial-fordista, hoy, en el capitalismo cognitivo, ocupa una porción cada vez más limitada del tiempo de trabajo (vida) total. Y sin embargo, a partir de mediados de los años setenta la jornada de trabajo se ha alargado progresivamente, justamente allí donde el contenido inmaterial de la prestación laboral tendía a crecer.[51]

Se trata de una paradoja que no podemos comprender si no tenemos en cuenta las *diferencias* inherentes a la prestación laboral, sobre todo entre producción material *(hardware)*, producción lingüística *(software)*, producción de conocimiento *(wetware)* y producción de *network (netware)*.

La confusión a este respecto es enorme. Consideremos las siguientes afirmaciones:

> La esfera de la producción capitalista emplea un volumen de trabajo cada vez más bajo para producir un volumen creciente de riqueza (Gorz, 1995, p. 7; trad. del autor).
>
> Desde sus albores, la civilización humana se ha estructurado en gran parte alrededor del concepto de trabajo. Desde los cazadores-recolectores paleolíticos a los agricultores del Neolítico, desde el artesano medieval hasta el encargado de la cadena de montaje de la Edad Contemporánea, el trabajo ha sido siempre una parte integrante de la vida cotidiana. Hoy, por primera vez, el trabajo humano es sistemáticamente eliminado del proceso de producción; en el próximo siglo, el trabajo «de masas» en la economía de mercado será probablemente eliminado en casi todas las naciones industrializadas del mundo. (Rifkin, 1997, p. 23)

O también:

> Para un número creciente de individuos, el trabajo deja de ser el lugar de realización personal y se vive cada vez menos como una forma de vínculo social. (Gorz, 1995, p. 7; trad. del autor)

Admitido pero no aceptado que el trabajo asalariado de carácter taylorista no haya sido nunca un momento de realización de sí y un instrumento de vínculo social (como quizás podía serlo el trabajo profesional de los obreros), estas

51 Para un análisis más profundo véase Foti (1998), Bologna (1995).

afirmaciones, que durante un cierto periodo de tiempo han representado una moda intelectual, se refieren casi exclusivamente al trabajo manual material de derivación fordista y no tienen en cuenta las nuevas formas del trabajo digital que componen sin embargo el núcleo del capitalismo cognitivo.

La proliferación del trabajo digital como forma de prestación lingüística, la generalización del trabajo cognitivo como modo de producción flexible de conocimiento, el despliegue de la estructura relacional como lugar colectivo y social en la que la prestación laboral produce riqueza y se conecta en forma cooperativa: he aquí los elementos que hacen que la prestación laboral, por un lado, no pueda ser ya considerada homogénea, así como tampoco se pueda definir en una tipología única, y que, por otro, se apoye cada vez más en lo que, a todos los efectos, son las facultades humanas y vitales que caracterizan a los individuos. Es la propia vida de los individuos, hoy individuos necesariamente sociales, la que es puesta en funcionamiento. Y la reacción a esta nueva *condición humana* asume formas diversas, tanto negativas como positivas, según la situación individual.

Al considerar justamente este tipo de prestación laboral, se muestra que el capitalismo ya no captura tanto el *tiempo de trabajo,* como el *tiempo de vida.* Con el concepto de *tiempo de vida* ya no se señala simplemente la suma de los distintos tiempos de trabajo diarios, tal y como se podría imaginar si se considera la vida como una suma de un número *n* de días. La idea de tiempo de vida como suma de los tiempos diarios tiene como referencia la evolución biológico-física del cuerpo, que, con el pasar los días, tiende poco a poco a consumirse hasta agotarse. Al analizar este aspecto, Foucault describía el capitalismo a partir de técnicas de poder que definía como «disciplinarias» (Foucault, 1990, p. 157). Estas técnicas se referían al nacimiento de las instituciones dirigidas al control y represión del cuerpo, en tanto entidad productiva, biológica en primer término, del capitalismo disciplinario, que habrían alcanzado su apogeo con la organización taylorista-fordista. Pero Foucault nos dice también que la organización capitalista se caracteriza por técnicas de poder de tipo *biopolítico.* Con este término hace referencia no al control del «hombre como simple cuerpo físico», sino más bien del «hombre como especie».[52] De hecho, estas técnicas biopolíticas se dirigen:

> A la masa global investida por procesos globales que son específicos de la vida, como la muerte, el nacimiento, la producción, la enfermedad. [...] [La técnica biopolítica] recoloca los cuerpos dentro de los procesos biológicos de conjunto. (*Ibidem*, p. 162)

52 Véanse Foucault (2005) y Lazzarato (1997, pp. 115-132).

Estas técnicas biopolíticas se realizan en el capitalismo cognitivo. Precisamente, en el capitalismo cognitivo la idea de tiempo de vida se «materializa», más allá de su simple significado orgánico,[53] como proceso de creación de lo vivo.

Si en el capitalismo fordista, el (plus)valor del proceso de acumulación estaba conectado, de alguna manera, al ciclo de vida de las mercancías, producidas de forma cotidiana por el trabajo vivo, hoy, en el capitalismo cognitivo, el (plus)valor tiende cada vez más a estar interrelacionado de manera directa con el ciclo de vida de los seres humanos.

Existe así un estrecho paralelismo entre acumulación y trabajo, lo que define una nueva relación entre capital y trabajo. Si del lado de la acumulación cognitiva es posible hablar de ciclo de vida del conocimiento, del lado de la subjetividad del trabajo es posible hablar de ciclo de vida del trabajo.

Obtenemos así una primera conclusión. En el capitalismo cognitivo, la imposibilidad de separar el valor de uso de la fuerza de trabajo del valor de cambio en referencia a la jornada laboral individual, efecto del predominio del trabajo cognitivo (no medible) sobre el material (medible), nos obliga a considerar el arco completo de la vida, o el tiempo de vida total de los individuos, como unidad de medida de la prestación laboral.

La segunda conclusión que debemos subrayar es el hecho de que el trabajador cognitivo (entendido como el trabajador del capitalismo cognitivo), en el momento mismo en el que lenguaje y comunicación se tornan motor de la valorización, se ve insertado, en tanto «totalmente subsumido», dentro de un proceso de cooperación que le lleva a desarrollar una prestación laboral de tipo *colectivo.*

Tal y como escribe Félix Guattari:

> El término colectivo es [...] entendido en el sentido de una multiplicidad que se despliega más allá del individuo, del lado del *socius*, y más acá de la persona, del lado de las intensidades pre-variables que emanan de una lógica de los afectos más que de una lógica de los conjuntos circunscritos. (Guattari, 1996, p. 18)

---

53 A este propósito, Lazzarato, habla de vida «a-orgánica»: «El concepto de bio-política debe comprender no solamente los procesos biológicos de la especie, sino también esta vida "a-orgánica" que está en su origen, como también está en el origen de lo vivo y del mundo» (Lazzarato, 1997, p. 116).

Se trata por tanto de la idea de «individuo social» que Marx había preconizado en los *Grundrisse*.

«Tiempo de vida», «trabajo colectivo»: he aquí los dos extremos dentro de los cuales se define la subjetividad del trabajo en el capitalismo cognitivo y de los cuales es necesario partir para discutir los conceptos de explotación y alienación.

Como se puede advertir, se trata de las mismas variables que definen el proceso de acumulación. Y no puede ser de otra manera, desde el momento en que la actividad laboral y la actividad cognitiva (producción y transmisión de conocimiento) tienden a coincidir y a definir una *multitud* (multiplicidad) de subjetividades *en acto*, dentro de las cuales el *bios*, es decir los afectos, la socialidad, el cuerpo y la mente, son el estímulo del que surge la valorización capitalista.

3. La actividad de producción:
la evolución de las formas de organización de la empresa capitalista

En la teoría económica dominante el concepto de empresa es sinónimo de libre iniciativa privada; es el *esprit* del capitalismo. El propio término deriva de «emprender», es decir, de la iniciativa de realizar, ligada a la actividad individual.

En la teoría del equilibrio económico general (Walras, 1974), la actividad de empresa coincide con la actividad individual. El proceso económico viene descrito como una única actividad de intercambio entre agentes económicos (individuos) que intercambian las mercancías que poseen, ya sea porque se trata de sus propias dotaciones iniciales o porque las han acumulado en el pasado con el fin de obtener un beneficio (útil). No existen ni clases (agregados) sociales ni organizaciones. El sistema económico es así definido por un número finito de agentes económicos, cuyo comportamiento está caracterizado por la racionalidad instrumental, la *path independency*, preferencias diferentes y una estructura informativa más o menos completa y perfecta. Cada agente económico es capaz de identificar una función objetivo, que se diversifica sobre la base de sus preferencias pero también de sus dotaciones de partida, que constituye el legado del tiempo pasado. Preferencias y dotación no suponen, sin embargo, un vínculo en relación con las potencialidades individuales. La historia pasada no cuenta mucho y todo el problema económico está encerrado en el presente, o mejor, en la actualización de las expectativas futuras. En su diversidad, por lo tanto, los individuos tienen iguales oportunidades y potencialidades, siguen así la misma ley de comportamiento sin discriminación alguna: son individuos libres y *potencialmente* iguales.

El libre cambio, en este contexto, se convierte en la condición principal para la plena libertad individual.

En definitiva, si el sistema económico está compuesto solamente por individuos y si el valor de las mercancías viene determinado sobre la base del principio de escasez, no existen organizaciones supraindividuales, es decir, no deberían existir las empresas sino sólo los productores individuales. No obstante, el periodo en el que Walras publicó sus *Eléments*, de los que surgió la teoría del libre mercado, es también el periodo en el que comenzaron a aparecer, de forma masiva, las sociedades anónimas en el mercado europeo y anglosajón, el embrión de la forma, por antonomasia, de la empresa organizada: la sociedad por acciones (SPA), todavía hoy la forma jurídica de empresa dominante.[1] Paradojas de la historia. En el mismo periodo en el que nacía la teoría del libre mercado, en tanto lugar neutro, *super partes*, en la selección de la actividad empresarial, individual y privada, se desarrolló también de forma completa esa institución compleja, que lleva por nombre empresa y que lejos de depender del mercado, en tanto ámbito neutral, lo usa como lugar de redefinición continua de la jerarquía del poder económico.

La empresa fordista

Sólo con la difusión del paradigma taylorista-fordista, la gran empresa se convirtió en el elemento estructural del proceso de acumulación capitalista. El desarrollo de la producción en masa, estandarizada y automatizada, sustituyó a la producción artesanal, extensiva y de pequeñas dimensiones, que había distinguido la fase decimonónica de la producción capitalista, especialmente en Europa.

El paso no fue ni repentino, ni indoloro, ni estuvo libre de contradicciones. Ya en la última parte del siglo XIX, una grave crisis económica sacudió no sólo al sistema económico de la potencia dominante, Inglaterra, sino también al de la nación económica emergente, Estados Unidos. Los orígenes de esta crisis habían sido más de naturaleza financiera y

---

[1] Se entiende como dominante por su capacidad de valorización del propio capital y no por el número de empresas existentes. Históricamente las primeras SPA fueron las Compañías de Indias; pero tras varias malversaciones y escándalos, el Parlamento inglés aprobó en 1720 la *Bubble Act* que de hecho prohibía la constitución de SPA, haciendo necesaria la autorización del propio Parlamento para su constitución. Esta ley sólo sería derogada en 1862 con la *Joint Stock Act*. En EEUU, sin embargo, la empresa tomó casi enseguida la forma de *corporate*.

política que real. Los escándalos bancarios que marcaron la Inglaterra de 1860-1880 y las economías europeas continentales de comienzos de siglo, mostraron la inadecuación de una estructura crediticia todavía propensa a la captura del ahorro y de la renta de la tierra más que a la financiación de la acumulación industrial. Si tenemos en cuenta que hasta 1880 los ingresos económicos todavía derivaban mayoritariamente de actividades industriales ligadas a la tierra y al transporte mercantil (minería, comestibles agrícolas, flujos comerciales), se puede ver bien la preponderancia de la renta y del interés comercial sobre el beneficio industrial. El proceso de globalización colonial del periodo 1870-1914 fue la respuesta político-militar, manifiesta en la anexión directa de los mercados mineros y de materias primas a escala planetaria,[2] a la crisis de liquidez y de riesgo ligada al desarrollo de las actividades manufactureras. Crisis de liquidez monetaria que había llevado, por usar las palabras de Alfred Marshall, a una «larga depresión de los precios, de los intereses y de los beneficios. Especialmente de los beneficios» (Marshall, 1997, p. 43).

Frente a la mayor organización y agresividad de los primeros sindicatos de trabajadores, la respuesta del sistema productivo capitalista pasó por la metamorfosis de las relaciones de producción y de financiación. En paralelo a la inestabilidad política y monetaria, que se desplegó en la Primera Guerra Mundial, esta reacción trabajó en tres planos:

- A nivel financiero, se crearon los mercados financieros y se difundieron masivamente las sociedades anónimas, esto es, los embriones de las futuras SPA.
- A nivel tecnológico, nació y se desarrollo la organización científica del trabajo de molde taylorista.
- A nivel de la organización estatal, se estabilizaron los mercados monetarios y se desarrollaron las políticas proteccionistas, todo ello ordenado según una jerarquía en la que Estados Unidos empezó a socavar el dominio de Inglaterra como potencia económica de referencia.

El desarrollo de la empresa como organización compleja, dotada de capacidades estratégicas autónomas, capaz de influir en las dinámicas de mercado, representa el factor clave, que permitió la determinación de un nuevo paradigma económico. Los puntos esenciales de este proceso fueron los siguientes:

---

2 En América del Sur, África y Asia oriental.

- El final de la fase competitiva de una producción basada en pequeñas empresas y el desarrollo de mercados oligopólicos basados en jerarquías productivas precisas.
- Una nueva estructura de la organización del trabajo, que, sobre la base de la producción en masa, viene definida por la triada: diseño → ejecución → comercialización (realización).
- Una composición del mercado de trabajo fundada en la figura del obrero masa y en su subordinación a la máquina, también con efectos y consecuencias en el plano de la composición social.
- El desarrollo, especialmente después de la crisis de los años treinta, de una estructura distributiva y de consumo que permite la realización de cuotas crecientes de producción.
- La creación de un entorno nacional e institucional que favorece, a través de la adopción de políticas de planificación nacional, el apoyo necesario para la acumulación a gran escala y el soporte de la demanda (políticas keynesianas).

En un contexto como éste, la gran empresa, primero nacional y después, poco a poco, cada vez más transnacional, se convierte en el motor del desarrollo económico. Se trata de un desarrollo económico que necesita de un crecimiento extensivo y cuantitativo, cuyos objetivos están en el centro de las políticas económicas nacionales. Después de la Segunda Guerra Mundial, todo esto encontrará una suerte de *imprimatur* en la jerarquía internacional sancionada por Bretton Woods, a través del sistema de cambios fijos basado en la función de moneda internacional desempeñado por el dólar norteamericano, única divisa que tenía una relación (constante) con el oro.[3]

En definitiva, si en la historia económica se afirmaba cada vez más el papel central de la gran empresa como organización compleja en antítesis a la función desarrollada por el mercado, la teoría económica dominante afinaba la teoría del libre mercado como el único lugar en el que la actividad de intercambio, desarrollada por los agentes económicos individuales,[4] podía tener lugar.

---

3 Véase capítulo 1.

4 Este enfoque paradójico y antihistórico, ideológicamente funcional, que señala que la causa de las capacidades taumatúrgicas del sistema estaba en la competencia y en la iniciativa privada, aunque dominante, no era sin embargo el único. A partir del desarrollo del taylorismo y de las primeras grandes sociedades por acciones, un grupo de economistas y de historiadores intentaron captar y analizar los cambios que habían intervenido en la escena económica. Éstos constituyeron un enfoque heterodoxo, formado por varias corrientes, en parte influido por la doctrina marxista y en parte por la «liberal» (en el sentido americano del término). En el filón de derivación marxiana, podemos considerar sin duda los estudios de Hilferding

El enfoque histórico-evolutivo

Las contribuciones más importantes a fin de captar la evolución y la transformación de las empresas están basadas en un enfoque histórico. Esto confirma el hecho de que los economistas rara vez son capaces de captar los procesos de mutación de la realidad que tienen lugar ante sus ojos.

Este enfoque metodológico es sustancialmente diferente de la perspectiva ortodoxa. Se parte del análisis de hechos reales que son considerados relevantes a la hora de captar los procesos en curso, los así llamados «hechos esquemáticos». Estos hechos son analizados con el fin de captar las tendencias dinámicas subyacentes. Además, a diferencia del enfoque neoclásico, el objeto de estudio son más los «flujos» que los «stock».

El primer hecho esquemático que resulta evidente en las primeras décadas del siglo XX es la masiva difusión de las sociedades por acciones: un proceso que modificó profundamente la relación entre empresas y mercado. Si en la fase pionera del capitalismo —que va hasta la primera mitad del siglo XIX— podía tener sentido, especialmente en Europa, hablar de pequeños productores de corte artesanal, que operaban en un contexto de fuerte competencia que les impedía ser independientes de la dinámica del mercado, no se puede afirmar lo mismo tres cuartos de siglo después, cuando la presencia de una estructura compleja y organizada, capaz de explotar las economías de escala tecnológicas, de poner barreras que

---

sobre el desarrollo del capital financiero, y el grupo de la *Monthly Review*, reunido en torno a Baran y Sweezy, autores del conocido ensayo *El capital monopolista*, en el que analizaron en particular el desarrollo de las grandes empresas estadounidenses en la segunda postguerra. En el ámbito del pensamiento «liberal» conviene distinguir diferentes aportaciones. En primer lugar, en el curso de los años treinta, se comienzan a desarrollar los primeros modelos de una teoría económica crítica frente a la presunta supremacía del mercado sobre la empresa. Sraffa, Chamberlin, Robinson y Kaldor muestran que la hipótesis de la competencia de libre mercado no es compatible con la existencia de estructuras productivas supraindividuales caracterizadas por rendimientos crecientes. En segundo lugar, Ronald Coase, en 1937, en un ensayo que marca el inicio de la economía industrial, *The Nature of The Firm*, muestra cómo entre empresa y mercado existe una contradicción y cómo la estructura de la empresa es más eficiente que el mercado. La contribución de Coase plantea, por primera vez en el ámbito académico, la cuestión de la relación entre empresa y mercado, entendidos como dos conceptos irreductibles entre sí. Precisamente por esto, esta contribución será olvidada hasta los años sesenta y setenta cuando, gracias al redescubrimiento de los estudios de Williamson, el nombre de Coase fue ligado al desarrollo de la teoría de los costes de transacción y de la jerarquía de mercado, o bien a la moderna teoría de la organización industrial. En tercer lugar, conviene recordar las contribuciones de los estudiosos que han analizado las transformaciones de la organización de la empresa, más desde el punto de vista de la evolución histórica que desde el punto de vista analítico. Vale la pena señalar, entre estos autores, a Schumpeter (2001), Galbraith (1968) y Chandler (1976, 1981).

impiden la entrada a potenciales y peligrosos competidores futuros y de actuar de forma autónoma y de modo estratégico sobre la determinación de los precios de venta, se ha convertido en una realidad incontestable.

El debate teórico que se desarrolló en los años treinta planteó la cuestión de la crítica a la formación de los precios de equilibrio de mercado y a la hipótesis de la competencia perfecta. Sin embargo, poco se había dicho en relación con la relación jerárquica entre empresa y mercado. De hecho, incluso en las diferentes formas de mercado (competencia perfecta, oligopolio, monopolio, competencia monopolista), empresa y mercado convivían tranquilamente como conceptos separados entre sí, si bien ligados por formas de interdependencia que legitimaban a ambos.

En 1937, en el momento de máxima difusión del paradigma taylorista, Ronald Coase escribe en *Economica* el ensayo titulado *The Nature of the Firm*, que permanecerá en el olvido durante un cuarto de siglo, hasta convertirse en los años setenta en uno de los ensayos más citados, aparte de permitir a su autor obtener el premio Nobel de economía en 1991. En ese ensayo Coase planteaba una cuestión, que hoy parece obvia, pero que a muchos les resulta todavía hoy difícil de digerir: la incompatibilidad entre libre mercado y empresa. Por libre mercado Coase quiere decir, según la definición de Clark de 1899, «el lugar de intercambio donde los individuos con una oferta y una demanda se encuentran y en el que se determina el valor de las mercancías intercambiadas» (Clark, 1916, p. 32). La empresa, sin embargo, es una organización supraindividual, compleja, más eficiente que el mercado en el desarrollo de la actividad de intercambio en un contexto marcado por la incertidumbre, la asimetría informativa y altos costes de transacción —esto es, los costes necesarios para dotarse de los factores productivos y de la información necesaria para desarrollar la actividad productiva. En la identificación de una jerarquía precisa entre empresa y mercado, en favor de la primera, Coase es muy explícito: «El carácter distintivo de la empresa es la superación del mecanismo de precios» (Coase, 1937, p. 389).

Al lado de la distribución de los recursos operada por el mercado está la operada por las empresas en el sector de acuerdo con el principio de *mark-up*. La empresa es, por lo tanto, una alternativa al mercado, capaz de influir y dirigir la determinación de los precios. El papel desarrollado por el mercado es así subalterno y no afecta a la actividad de producción sino, como mucho, a la esfera de la distribución.

También Joseph Schumpeter, más o menos en los mismos años que Coase, llegó a las mismas conclusiones. Pero el análisis de Schumpeter es mucho más profundo y se basa en la observación empírica, siguiendo la estructura metodológica de Marx. En efecto, el punto de partida de Schumpeter es la distinción entre aquello que es (la realidad) y lo que aparece o se quiere que parezca (la ideología, como mixtificación de la realidad).

En el prefacio a un libro de Seuthen de 1930, Schumpeter escribe:

> La importancia del caso competitivo no depende de ninguna hipótesis acerca de su constitución como regla de la vida real, sino de ciertas propiedades que hacen del mismo un punto de partida útil para el análisis, aunque la realidad no haya mostrado ninguna semejanza estrecha con ella. (Schumpeter, 1930, p. IX)

También en el prefacio a la edición japonesa de 1936 de su *Teoría del desarrollo económico*, publicada originalmente en 1912, Schumpeter afirma que la teoría del equilibrio económico general es un óptimo ejemplo de análisis teórico riguroso pero que poco tiene que ver con la realidad. Para comprender los fenómenos reales del proceso capitalista, es preferible al análisis estático de Walras el análisis dinámico desarrollado por Marx.

Precisamente con referencia al estudio de la evolución de la empresa, Schumpeter identifica dos momentos particulares, que define como *regímenes.* El primero es el *régimen innovador*, en el que destaca la figura del emprendedor, propenso al riesgo y por lo tanto capaz de obtener un beneficio elevado; el emprendedor es capaz de modificar la organización de la producción. El segundo es el *régimen* de empresa *rutinario*, que se observa cuando el empuje innovador y propulsor de la actividad emprendedora se atenúa, las innovaciones tecnológicas, de producto, de proceso y organizativas, comienzan a difundirse a través del mecanismo de adopción-imitación, y la estructura del sector tiende a converger hacia un estado de equilibrio.

En el análisis de estos dos momentos, Schumpeter hace referencia a la función de la pequeña empresa innovadora como motor del cambio tecnológico y a la mediación de la actividad de financiación desarrollada por los bancos de crédito (que de este modo operaban una suerte de selección de los procesos innovadores). Esto ocurría en la década de la Primera Guerra Mundial, cuando las empresas de los nuevos sectores de la química, del automóvil, de las fibras, de la mecánica, de la electrónica, etc., estaban convirtiéndose en un factor de fuerte inestabilidad económica y comenzaban

a introducir e impulsar un nuevo paradigma tecnológico y organizativo (el taylorismo). Este viraje se consolidó y se convirtió en dominante. El nuevo paradigma se estructuró sobre la base de las grandes dimensiones, de la explotación de las economías de escala, de las barreras monetarias y tecnológicas de entrada, del impulso a la jerarquización de la estructura de mercado, etc.

La innovación tecnológica es el producto de un costoso proceso para la empresa. Son especialmente las grandes empresas las que pueden sostener estas cargas, pero también las que recogen los beneficios, reforzando así su posición oligopólica. Con la tendencia hacia la concentración industrial, a Schumpeter, le resultaba difícil encuadrar la gran empresa en un contexto de economía de mercado. Es más, para él, la gran empresa, en progresiva sinergia con los bancos y crecientemente multinacional, conducía al fin del capitalismo, o al menos de ese capitalismo que veía en la figura del emprendedor la principal razón de su existencia (Schumpeter, 2001).[5]

En cualquier caso, ya sea en el régimen innovador (dominado por las pequeñas empresas) o en el rutinario (dominado por las grandes empresas), el mercado es de todas formas subalterno y dependiente del comportamiento activo o bien del emprendedor, o bien del *management.* Para Schumpeter, la empresa (con su estructura jerárquica interna, su poder y su control) y no el mercado, es el verdadero sujeto económico de desarrollo, la esencia del capitalismo, así como la actividad de producción es lo que determina y dirige de manera unilateral la actividad de intercambio.

El enfoque dinámico basado en el análisis de la historia económica de la gran empresa estadounidense está también en el centro de la contribución de Alfred Chandler, historiador económico, que junto a J. Kenneth Galbraith intentó analizar la evolución de las formas organizativas de las empresas multinacionales. Fue de hecho alrededor de los años sesenta y setenta cuando Chandler (1976) y Galbraith (1968) primero, y Williamson

---

5 Schumpeter (2001, p. 130) escribe: «La unidad industrial gigante, perfectamente burocratizada, suplanta no tanto a las empresas pequeñas y medianas, así como tampoco "expropia" a los propietarios, como en definitiva suplanta a los vendedores y expropia a la burguesía en tanto clase destinada a perder tanto su propia renta como (y esto es mucho más importante) su propia función. La verdadera guía del socialismo no han sido los intelectuales o los agitadores que lo predican, sino los Vanderbilt, los Carnegie y los Rockefeller». Drucker (1976) ha hecho consideraciones similares a propósito del papel de la socialización de los fondos de pensiones que intervienen en la estructura de propiedad de las grandes empresas, que a su juicio tienden a eliminar la propiedad privada.

después, fueron capaces de proponer una suerte de teoría económica de las multinacionales, dando vida a un filón que tomó el nombre de «teoría de la organización y de los costes de transacción». Sus referencias, además de Schumpeter, eran Marx y Coase.

Galbraith clarificó la relación entre política económica nacional y gran empresa. Estudió el desarrollo de la política industrial, entendida como la intervención estatal en pro de la competitividad internacional de los grandes grupos industriales. En ese periodo histórico, los años sesenta y la «era Kennedy», la hegemonía de EEUU tendía a basarse más en el control de los recursos económicos, acompañada del control de los gobiernos locales, que en la injerencia militar directa. Esto se verifica, y sólo en primera instancia, en un momento en el que las luchas de liberación llevaron a la disgregación de los imperios coloniales formados en la primera fase de la globalización imperialista de la segunda mitad del siglo XIX. De hecho, en muchas ocasiones, tanto en el Sureste Asiático como en América Latina, se prefirió o se hizo necesaria la intervención militar directa y golpista por su mayor eficacia respecto de la intervención indirecta, más suave, pero no menos dictatorial, que es el control económico del territorio.

En este contexto, el desarrollo de políticas proteccionistas a nivel estatal era perfectamente congruente con el desarrollo de las empresas multinacionales. Cuanto más funcional era la política económica nacional al desarrollo del mercado doméstico, a la defensa de las exportaciones y a la protección de los límites nacionales, tanto más las empresas capitalistas multinacionales se veían libres para influir, controlar y subyugar los mercados internacionales estratégicos, desde los mercados de materias primas a los de los productos tecnológicamente más avanzados.

Por su parte, Alfred Chandler dividió el desarrollo de la gran empresa estadounidense en tres fases principales: la fase de acumulación de recursos (desde el periodo del desarrollo de los ferrocarriles hasta la Primera Guerra Mundial), la fase de racionalización del uso de los recursos (el periodo de nacimiento y difusión del taylorismo) y la fase del desarrollo continuo (desde la segunda postguerra hasta la crisis de los años setenta).

> La gran empresa industrial nació y se desarrolló en la atmósfera de los años posteriores a la Guerra Civil, cuando la economía se estaba industrializando y urbanizando rápidamente.[6] [...] El *boom* de la construcción de ferrocarriles

---

[6] El fin de la esclavitud en los Estados del Sur permitió la constitución de una clase proletaria funcional a las emergentes empresas de los Estados del Norte: «Los ferrocarriles y el rápido desarrollo urbano proporcionaron posibilidades de trabajo a los trabajadores inmigrantes no

> [...] creó un nuevo gran mercado para las industrias del hierro, del acero y de la mecánica. La construcción de ferrocarriles requería un fuerte empleo de capitales y esto tuvo como consecuencia el desarrollo del moderno mercado financiero y, con él, el crecimiento de los bancos de inversión que, más tarde, habrían de facilitar el drenaje, por parte de los industriales, de grandes capitales europeos y americanos. (Chandler, 1976, p. 508).

En la última década del siglo XIX, la expansión animada por la construcción de los ferrocarriles se frenó. Es entonces cuando los bancos de inversión, que se habían desarrollado sobre la base del comercio y la administración de los títulos ferroviarios —y entre estos encontramos nombres muy actuales como J. P. Morgan—, comenzaron a comprar títulos industriales.

Esta fase de acumulación de recursos financieros se vio también acompañada por el desarrollo de las primeras redes de distribución comercial. Sólo las empresas capaces de producir un amplio volumen de mercancías podían permitirse adquirir (o construir) y mantener una extensa red comercial y de marketing a nivel nacional. La fusión, y con ella la formación de un departamento comercial, venía generalmente seguida o acompañada por la construcción de departamentos de adquisiciones y a menudo por la adquisición del control sobre las materias primas necesarias para la producción. Se asistió entonces a un proceso de integración vertical, tanto creciente como decreciente, de la producción. Tal y como escribe Chandler:

> Así, a partir de 1890, en los sectores clave de la industria estadounidense, un pequeño número de grandes empresas consiguió controlar todas las fases de la producción que hasta ese momento habían sido gestionadas por un buen número de comerciantes al por mayor, industriales manufactureros, transportistas y productores de materias primas, que gestionaban empresas de dimensiones limitadas. (*Ibidem*, p. 510).

La constitución de empresas verticalmente integradas representó la premisa y la condición para el desarrollo de la organización científica del trabajo de corte taylorista. La obra del ingeniero F. Taylor se convirtió pronto en el punto de referencia para la racionalización del ciclo productivo integrado y la programación de los flujos productivos sobre una base estandarizada. Si esto resultó, en conjunto, bastante fácil para la producción de bienes intermedios, de fibras artificiales y de los nuevos materiales introducidos por el sector químico, no se puede decir lo mismo de las empresas que vendían artículos

cualificados, a los jornaleros, a los ex-esclavos negros que llegaron a las grandes ciudades a partir de 1850» (Chandler, 1976, pp. 508-509).

destinados al consumo, que todavía no se había convertido en consumo de masas. En este caso, la programación del flujo productivo debía estar aún más ligada a las fluctuaciones a corto plazo de la demanda.[7] De este modo, la necesidad de adecuar eficazmente los recursos a los cambios del mercado llevó a la creación de una estructura administrativa centralizada y «departamentalizada» (*ibidem*, p. 512).

En la segunda postguerra, el proceso de acumulación del capitalismo estadounidense llegó a su punto álgido. La existencia de una jerarquía internacional estable basada en los acuerdos de Bretton Woods y en el dólar, una política proteccionista en el mercado doméstico y agresiva en los mercados de los países en vías de desarrollo en proceso de descolonización, la explotación de las tecnologías mecánicas tayloristas y el despliegue de una estructura de regulación social y de bienestar como medio de estímulo a la demanda, son todos ellos elementos que permitieron a las empresas estadounidenses, con el apoyo del Estado (*El nuevo estado industrial,* en palabras de Galbraith, 1968, o, por decirlo en términos de Baran y Sweezy, *El capital monopolista*), convertirse en el motor del desarrollo económico estadounidense y posicionarse en los mercados internacionales estratégicos, acabando por completar el desarrollo de la empresa multinacional que se había iniciado en los primeras décadas del siglo.

La crisis de los años setenta produjo una reformulación de los órdenes organizativos de las empresas multinacionales. A este respecto es fundamental el análisis de Oliver Williamson, que retoma la contribución de Coase y el discurso y la metodología de Chandler. Después de definir la estructura jerárquica de los mercados productivos y terciarios, Williamson analizó las transformaciones de las formas organizativas de la gran empresa y de las diferentes formas jerárquicas que se habían configurado. De la gran empresa unitaria *(U-Form)* de los años cincuenta y sesenta, organizada de acuerdo con una jerarquía piramidal y disciplinaria que preveía la descentralización de las decisiones sobre una base funcional no muy extensa, se afirma, como respuesta a la rigidez fordista-taylorista, un modelo más flexible, multidivisional *(M-form)*. Este modelo permitía una fuerte autonomía de las unidades individuales de la empresa, también de forma descentralizada y a nivel internacional, pero al tiempo que el vértice mantenía un estricto control sobre

---

7 Las mayores dificultades se daban en las empresas alimentarias que producían bienes perecederos a gran escala, y que no por casualidad fueron las primeras en descubrir sistemas estadísticos de estimación de las fluctuaciones de la demanda y a invertir en publicidad con el fin de generar una estructura de consumo masificada estable (es en este periodo cuando nace también el primer McDonald's). Es también interesante el caso de la General Motors y del consumo de electricidad (véase *ibidem,* capítulo 3).

todo de las variables consideradas estratégicas (finanzas y tecnología). Estas formas, ya analizadas por Chandler (1981), se recompusieron y se reconfiguraron dentro de estructuras productivas más amplias, que habían surgido de las políticas de fusiones y adquisiciones, de la diferenciación de producto (los *conglomerados* y los *grupos)* y de la necesidad de encontrar recursos financieros para posicionarse activamente en los mercados financieros *(holding)*. Si las primeras formas, estructuradas en forma de multidivisión, estuvieron más presentes en EEUU, las segundas, junto a las *U-form*, representaban la mayoría de las grandes empresas de la Europa continental.

En un siglo de evolución económica sólo ha existido un actor económico digno de ser analizado y estudiado: la forma-empresa y su crecimiento organizativo, la *mano visible*, según Chandler. El mercado como lugar de intercambio ha sido totalmente subalterno. En última instancia, si se puede hablar de mercado, éste es simplemente la arena donde las multinacionales *M-form* o *U-form,* conglomerados, *holding,* etc., establecen sus respectivas jerarquías.

El desarrollo de las multinacionales

La crisis del paradigma taylorista-fordista ha puesto de nuevo en cuestión la jerarquía productiva que veía en la gran empresa transnacional el motor del desarrollo y de la potencia económica nacional. A partir de la segunda mitad de los años setenta, la revolución de la *information technology* redefine las fronteras de la organización empresarial. Las estrategias directivas deben hacer frente a una excesiva burocratización y rigidez asociada a las enormes dimensiones que caracterizan todas las fases de la producción.

En el último cuarto del siglo XX, los procesos de transformación asumen unas características estructurales que podemos resumir, brevemente, en los siguientes puntos:

- Cambio tecnológico: el paso de las tecnologías mecánicas a las lingüístico-informáticas facilita, por un lado, la evolución de los procesos de automatización productiva (hipertaylorismo) y, por otro, el incremento de la flexibilidad de la producción a través de la adopción de estrategias de externalización *(outsourcing)* y agilización productiva *(downsizing* y *lean production).*
- Crisis del Estado social y desmantelamiento del *welfare:* el resultado es la redefinición de los mecanismos de distribución de la renta y la financiarización de una parte creciente de las rentas del trabajo.

- Liberalización del mercado de valores y de capitales, a partir de la crisis del sistema de Bretton Woods con la reducción de la autonomía de muchos Estados a la hora de determinar las intervenciones de la política económica (crisis del Estado-nación).
- Descomposición y fragmentación del mercado de trabajo, ya sea a nivel de cada país como en el plano internacional (nueva división internacional del trabajo sobre una base cognitiva).

En este contexto, la búsqueda de flexibilidad (tecnológica, productiva y laboral) se convirtió en la prioridad estratégica para la direcciones corporativas. Las políticas de descentralización productiva, la creación de redes de empresas sobre el territorio y el desarrollo de distritos industriales, marcaron el triunfo de las pequeñas dimensiones, capaces de conjugar flexibilidad tecnológica con versatilidad en la producción.

La gran empresa se convirtió en sinónimo de rigidez, burocracia, exceso de costes y rigidez de acción. El mito de la pequeña empresa devolvió protagonismo a la figura del emprendedor innovador, capaz de captar las oportunidades de beneficio, sobre todo si era libre de actuar sin los vínculos impuestos por una excesiva regulación de los mercados, en primer lugar el mercado laboral. Las privatizaciones y las desregulaciones del mercado de trabajo se convirtieron en la opción predominante para las políticas económicas e industriales, al tiempo que se fueron generalizando con la expansión de la ideología neoliberal. La propia tecnología lingüístico-comunicativa, al romper las tradicionales barreras de entrada y al hacer posible la explotación de las economías de escala, también en el nivel de unas dimensiones menores, facilitó el crecimiento cualitativo de la pequeña empresa (capaz ahora de competir, en términos capitalistas, de una forma más eficiente con la gran empresa), que escapó así del papel marginal al que le había condenado el paradigma taylorista.

En la segunda mitad de los años ochenta, el debate teórico sobre la gran empresa cesó casi por completo.[8] El argumento principal en las discusiones académicas era, al contrario, el desarrollo y la difusión del denominado «modelo de especialización flexible» (Piore, Sabel, 1982), es decir, el crecimiento

---

8 La mayor parte de los estudios se dirige efectivamente sobre los aspectos logístico-organizativos, cada vez más ligados a la internacionalización de la producción y al desarrollo de redes de subcontratación. He aquí, sin embargo, algunas excepciones relevantes: Casson (1987, 1995), Buckley y Casson (1985), Caves (1996).

estratégico de la pequeña empresa y el nacimiento de distintos modelos de producción descentralizada (distritos industriales, regiones-sistema, cadenas de subcontratación, cadenas de producción de suministros, etc.).

En los mismos años se asistió, sin embargo, al más poderoso proceso de concentración productiva, tecnológica y financiera de la historia del capitalismo. En el periodo que va desde 1975 hasta hoy, la cuota de producción mundial que poseen las grandes empresas multinacionales aumentó casi un 20 %. Las primeras 330 multinacionales producen casi el 40 % del PIB mundial.

Más aún, se ha asistido también a un concentración geográfica del mando de la producción. Un estudio publicado en el *Financial Times* (28 de enero del 2002) sobre las 500 compañías más grandes del mundo mostraba que Estados Unidos contaba con 244, Japón con 46 y Alemania con 23. Además, si pusieramos juntas todas las europeas, el número total de las sociedades era de 173, todavía mucho menor del que poseía y controlaba Estados Unidos.

El aumento de la potencia económica estadounidense y el declive de Japón desde 1989 se puede constatar en el aumento de las sociedades estadounidenses entre las primeras 500, que pasaron de 222 a 244, y de la caída en barrena de las sociedades japonesas, de 71 a 46. Esta tendencia se acentuó en el transcurso de los siguientes años, cuando las multinacionales estadounidenses se pusieron en disposición de comprar participaciones de distintas empresas, no sólo japonesas sino también coreanas y tailandesas.

Si tomásemos en consideración las 25 sociedades más grandes, aquellas cuya capitalización superaba los 86.000 millones de dólares, la concentración de la potencia económica de Estados Unidos era todavía más clara: más del 70 % eran estadounidenses, el 26 % europeas y el 4 % japonesas. Si consideramos las 100 primeras, el 61 % eran estadounidenses, el 33 % europeas y solamente el 2 % japonesas (Petras, Veltmeyer, 2003, pp. 62-63). En cuanto al control de la economía mundial por parte de la empresas multinacionales, es evidente que Estados Unidos se ha convertido, de forma aplastante, en la potencia dominante. Mientras las enormes compañías sean las fuerzas que lideran la eliminación de las empresas menores mediante fusiones y adquisiciones, podemos esperar que las empresas multinacionales con base en Estados Unidos jueguen un papel de la mayor importancia en el proceso de concentración y centralización del capital.

Otra paradoja de la historia. En el momento en el que se alababa —si bien con razón— las capacidades competitivas de la pequeña empresa, la gran empresa multinacional, después de un período de reestructuración, es hoy aún más capaz que antes de controlar, dominar y dirigir la producción mundial. No obstante, el predominio actual de la gran empresa multinacional ha asumido características nuevas respecto del período fordista-taylorista del siglo pasado.

Multinacionales, capitalismo cognitivo e internacionalización selectiva de la producción

Cuando se habla de globalización se suele designar un proceso de evolución económica y productiva inducido por los procesos de reestructuración capitalista, después de la crisis del paradigma fordista-keynesiano de postguerra. El periodo histórico que interesa aquí es el último cuarto del siglo XX. En esta fase se verificaron cambios estructurales que incidieron profundamente sobre los modos de la producción y distribución de la renta.

El proceso de globalización es el resultado de estos cambios, contiene todos estos aspectos de una manera no homogénea. No existe por ello un único concepto de globalización. Resulta más útil hablar de diversos niveles de globalización, no todos ellos dirigidos, en cualquier caso, por procesos de liberalización. El punto central es justamente éste: en lo que comúnmente se define como globalización coexisten, de hecho, impulsos contrapuestos entre sí pero que están contenidos en el trinomio: liberalización / concentración / poder. La idea, por lo tanto, de que la globalización corresponda con un proceso de liberalización, en el sentido de un incremento de las oportunidades y de las libertades civiles, es un lugar común que no encaja con la dinámica de la realidad económico-social.[9]

A fin de comprender mejor esta afirmación es necesario desarrollar la reflexión en varios planos: el de la dislocación de la producción de mercancías materiales e inmateriales, el de los capitales y de las formas de propiedad, el de la tecnología y de los saberes, y el de las formas de la regulación geopolítica y de control social.

---

9 En los años de creciente presencia del pensamiento neoliberal permanece, en cualquier caso, un pequeño zócalo duro de pensamiento heterodoxo, que continúa analizando, especialmente en Francia, el papel de las multinacionales, ya sea en clave marxista o no. A este respecto véase Palloix (1979-1982) y Bertin (1985).

El proceso de internacionalización selectiva de la producción

El desarrollo de las tecnologías flexibles basadas en el paradigma lingüístico-comunicativo ha permitido el control de la producción a distancia. No sólo se trata de una revolución tecnológica, sino también y sobre todo, organizativa. La decadencia del modelo disciplinario taylorista de diseño → ejecución → comercialización, en tanto paradigma único de organización de la empresa y del trabajo ha liberado una multitud de oportunidades de producción que tienen su modelo en la estructura en red y en la definición de diferentes niveles de jerarquía. La restricción impuesta por los modelos nacionales de producción sobre la base de diferentes modalidades redistributivas[10] ha sido abolida por los procesos de internacionalización de la producción a través de una precisas coordenadas geoeconómicas. Entre éstas las más relevantes son las directrices de deslocalización y externalización a través de los ejes:

- Norteamérica frente a Centroamérica y Sudamérica.
- Norteamérica frente a Sudeste Asiático.
- Europa occidental frente a Europa oriental, Medio Oriente, Africa del Norte y Sudeste Asiático.
- Japón frente a Sudeste Asiático.

El incremento de la competencia por el control de los ejes de subcontratación y de trabajo a cuenta de terceros ha llevado, por un lado, a la búsqueda espasmódica de una reducción continua y constante de los costes de producción (tanto salariales como medioambientales) y, por otro, a la concentración del control tecnológico y de los recursos estratégicos. Lo que podría parecer una paradoja, esto es, una producción mercantil cada vez más globalizada y un proceso de concentración del control productivo cada vez más marcado, a través de la estrategia de fusiones y adquisiciones (como nunca antes se había verificado en dos siglos de capitalismo), no son otra cosa, en realidad, que las dos caras de la misma moneda. Esta tendencia había sido señalada por algunos estudios franceses que se llevaron a cabo en los años ochenta, especialmente la investigación dirigida por Palloix (1979-1982) y los estudios de Bertin (1985) y Watt.

En este contexto, parece fuera de lugar hablar de una verdadera y auténtica globalización de la producción, en tanto que este proceso no concierne al planeta en su totalidad, sino a áreas geográficas específicas. Por ejemplo,

---

10 Me refiero a los modelos socialdemócratas de los países escandinavos y de Alemania, a las naciones anglosajonas, al modelo japonés y a las dinámicas redistributivas más restrictivas (y por eso más conflictivas) de los países latinos.

el continente africano y algunas áreas asiáticas están totalmente excluidas. A este respecto, es más apropiado hablar de internacionalización selectiva de la producción.

La estructura de la propiedad

Con la generalización del proceso de valorización del capital y de realización de la producción, así como con el desarrollo de los mercados financieros en los albores del fordismo, se verificó un primer cambio importante en la forma de la propiedad. La exigencia de garantizar flujos de liquidez continuos, no sólo para la financiación del crecimiento de la producción (con moneda de nueva creación), sino también para la gestión cotidiana y con el propósito de liberarse parcialmente del control bancario, condujo a la difusión de las primeras sociedades anónimas que después se convirtieron en las modernas sociedades por acciones. La propiedad de los medios de producción comenzó así a fragmentarse en un gran número de partes, ampliándose a un mayor número de sujetos, si bien el control de la actividad productiva permaneció siempre fuertemente centralizado. El desarrollo del capitalismo corporativo anglosajón favoreció nuevas formas de garantía al acceso de la moneda (y por lo tanto la acumulación) *ya no sólo* a través de la propiedad directa de la empresa *sino también* de la actividad de gestión y control.

Se efectuó, así, un nuevo proceso de desmaterialización, que se añadía al de la moneda: el paso de la idea de propiedad (poder) entendida solamente como posesión material a la idea de propiedad entendida como control inmaterial (capacidad de mando) (Marazzi, Fumagalli, Zanini, 2002).

Hoy nos enfrentamos al hecho de que —gracias al desarrollo de las tecnologías del lenguaje y de la comunicación— la propiedad que cuenta en la acumulación capitalista es casi en exclusiva la capacidad de control y de mando.

En definitiva, la exigencia de valorización del capital y de realización de la producción ha provocado una modificación de la estructura de la propiedad de los medios de producción, sin que se erosione por ello el poder de mando sobre el trabajo, garantizado por el control de los propios medios de producción. El desarrollo de los mercados financieros, ligado sobre todo a las sociedades del nuevo ciclo tecnológico informático-lingüístico, ha dado pie a un proceso de desmaterialización de la propiedad, conectado en muchos aspectos con el proceso de acumulación flexible y cognitivo.

Intentemos explicarnos mejor. Si durante el fordismo se asistió al crecimiento «institucional», de manera más o menos homogénea, del poder adquisitivo de los salarios, en el caso de la acumulación flexible, la caída de los salarios reales puede ser en parte compensada por las rentas de capital, distribuidas sin embargo de una manera no homogénea y polarizada. Es posible que se generen inmensas fortunas, pero tales situaciones no son obviamente generalizables.

Si en el fordismo el poder estaba en la propiedad, ahora es el control lo que es fuente primaria de poder. Y se trata de un control dirigido sobre los flujos inmateriales de la producción (tecnología y comunicaciones / información en primer lugar) y sobre los componentes inmateriales de la producción (lenguaje y trabajo inmaterial y cognitivo).

El papel de las multinacionales

Tal y como hemos visto, las multinacionales comenzaron a desarrollarse a comienzos del siglo XX como resultado de las políticas coloniales de los Estados dominantes. Hasta finales de los años setenta la fuerza de las multinacionales residía en dos aspectos:

- El apoyo del Estado-nación que era capaz de desarrollar una política industrial de soporte de sus propios intereses. Por ejemplo, es interesante recordar que en los años sesenta en Italia, las reuniones del Ministerio de Transporte relativas a los planes de desarrollo de la infraestructura viaria (autopistas y carreteras) se desarrollaban también en el Lingotto de Turín, sede histórica de la FIAT, lo que casi simboliza, de manera no demasiado velada, las sinergias entre el Estado y el mayor grupo privado y multinacional italiano. Pero si en Italia la dependencia de las decisiones públicas de los intereses privados de las grandes familias capitalistas era evidente, la situación no era muy diferente en los otros países occidentales. En Francia, por ejemplo, el desarrollo de Minitel nació de un acuerdo entre el Estado y Bull, la principal empresa electrónica e informática del país. Se pueden cotejar también numerosos casos en EEUU, Gran Bretaña y Alemania. En Japón, por su parte, se constituyó un ente específico en el Ministerio de Industria con el objeto exclusivo de apoyar las políticas de expansión de las multinacionales locales (Sony, Toshiba, Toyota, etc.).
- El control directo de las instalaciones en el extranjero. En el transcurso de los años ochenta, el proceso de ulterior internacionalización de la producción junto a la disminución de la capacidad y/o de la voluntad

de desarrollar políticas autónomas de planificación industrial a nivel nacional obligó a las multinacionales, en cierto sentido, a actuar «por sí mismas».

En esta fase, en paralelo a las transformaciones de las formas de propiedad, se modificaron también las estrategias organizativas de las multinacionales. De la organización interna se pasó a la organización de una red externa de subcontratación. Los modos organizativos capaces de permitir el control «indirecto» de la producción en el extranjero fueron diversos. Desde este punto de vista, el paso del control directo al control indirecto de las instalaciones productivas representó la prueba clínica del paso de la disciplina al control social, bajo una óptica foucaultiana.[11] En lo que respecta al control económico de las multinacionales, éste se efectuó a través de dos aspectos fundamentales: el control de la tecnología y el control político.

La tecnología y los saberes

El control del desarrollo de las tecnológicas más relevantes (la informática, la logística de redes, las biotecnologías, la industria farmacéutica, la aeroespacial, la robótica) constituye la variable estratégica por excelencia a la hora de ser capaces de competir a escala mundial. Las condiciones necesarias (aunque no suficientes) para permanecer en la frontera tecnológica son:

- Una continua capacidad para generar nuevas tecnologías (actividad innovadora y patentes sobre las innovaciones).
- Una elevada capacidad de aprendizaje y la posibilidad de controlar saberes tácitos, así como competencias exclusivas.
- Una elevada disponibilidad de recursos financieros e inmateriales para las actividades de investigación y desarrollo.

Se trata de factores que sólo las organizaciones productivas complejas son capaces de garantizar y desarrollar. No es casual, por lo tanto, que más del 80 % del gasto en investigación y desarrollo para la creación y generación de nuevas tecnologías sea desarrollado por empresas de dimensiones medianas

[11] Sobre esta temática véase *Derive Approdi*, núm 17, invierno de 1999, particularmente la parte monográfica titulada: «La sociedad de control».

y grandes. Esto no obsta para que existan pequeñas empresas schumpeterianas capaces de «agujerear» la frontera tecnológica. Pero éstas tienen que hacer frente a dos alternativas: crecer deprisa y convertirse en grandes o ser adquiridas por empresas competidoras de mayores dimensiones. Las pequeñas empresas, debido a sus altos costes de aprendizaje tecnológico y a las nuevas barreras de entrada dictadas por las economías dinámicas de escala, son empleadas así en la difusión de las innovaciones tecnológicas y financieras dentro de las estructuras productivas en red, que presentan distintos niveles de jerarquía según el grado de especialización de la subcontratación y de la red de pertenencia. El mando sobre la pequeña empresa es esencialmente mando tecnológico y financiero, que la pequeña empresa puede obviar, por medio de un elevado grado de eficiencia capitalista, esto es, por medio de costes de producción más bajos y de mayor productividad (mayor explotación del trabajo). Esto implica una suerte de división cognitiva internacional de la producción basada en el dominio tecnológico de las grandes corporaciones del Norte del mundo y en la actividad productiva material exigida a los ejes internacionales y/o nacionales de subcontratación, siempre dentro de una relación de interdependencia de las organizaciones productivas. No olvidemos que estas cuestiones fueron objeto del encuentro internacional de la OCDE celebrado en Bolonia el 14 y 15 de junio del 2000, que de forma nada casual se abrió también a los principales países del Tercer y Cuarto Mundo que suministran el grueso de las subcontrataciones.

Lo que no se discutió en esa reunión fue el control sobre los saberes y sobre las patentes retenido por las grandes empresas multinacionales. La cuestión de los «saberes» ha adoptado un valor estratégico. Recuérdese que cuando se habla de saberes es necesario distinguir entre saberes «codificados» y saberes «tácitos».[12]

Los primeros son la esencia de lo que comúnmente se define como «formación profesional». Cuanto más se difunden, más intercambiables se vuelven sus portadores. Y esto, dentro de un contexto de creciente individualización de la prestación laboral y contractual, lleva al incremento de la competitividad y de la flexibilidad entre los trabajadores en exclusivo provecho de las empresas, con efectos depresivos sobre las remuneraciones. Estos saberes están relacionados, en gran medida, con los sectores que no están situados en la frontera tecnológica y con las prestaciones que requieren una menor exclusividad de competencias.[13]

---

12 Véase capítulo 2.

13 El saber codificado tiene que ver también con los sectores de alta tecnología; éste es extremadamente flexible. A este respecto resulta emblemático que las grandes empresas multinacionales de la informática y de la logística de la comunicación en red (Intel, Cisco,

Los «saberes tácitos» se refieren, sin embargo, a aquellas nociones y competencias que, en la medida en que no son codificados, permanecen como patrimonio del individuo que los posee durante un tiempo más o menos limitado. Este tipo de individuos representan la élite del mercado de trabajo y son sobre todo esenciales para la generación y la creación de nuevas tecnologías en el campo de la investigación de productos y metodologías de producción. Éste es el saber que normalmente viene protegido por patentes y que no es intercambiable en el mercado de la información. Estos saberes constituyen el *núcleo* de la capacidad tecnológica de una empresa y requieren de continuas inversiones de apoyo que sólo las grandes multinacionales son capaces de efectuar. Constituyen la esencia del control tecnológico y, por lo tanto, no están sometidos a los procesos de globalización y liberalización.

La cuestión del control de los saberes tácitos y, por ende, de la generación de nuevas tecnologías es uno de los asuntos menos citados por parte de los apologetas de la globalización. Y no puede ser de otro modo, ya que constituye la principal clave interpretativa a la hora de comprender los resortes de mando de las empresas multinacionales del Norte sobre los ejes de producción material del Sur. El único aspecto que aquí se destaca es, en cambio, la formación profesional, esto es, el conocimiento «de usar y tirar», que facilita la flexibilidad de la producción y la fragmentación del mercado de trabajo, y que nunca cuestiona las jerarquías de mando.

La globalización imperial del control social y político

Los procesos económicos y sociales, que aquí sólo hemos podido describir brevemente, son muy complejos, no lineales y están atravesados por contradicciones y conflictos que requieren de cierta capacidad de gobierno y dirección. Es lo que, con una palabra hoy muy de moda, se podría llamar gobernanza (*governance*). La gobernanza se desarrolla primordialmente en dos planos: el nivel político-económico y el nivel político-militar.

A nivel político-económico, los países ricos del área OCDE se han enfrentado a la necesidad de garantizar una mayor estabilidad monetaria y financiera, una vez se han devaluado las formas tradicionales de control económico a nivel nacional debido a la anomia del mercado de capitales y

---

Microsoft, etc.) requiera de numerosos técnicos que luego son fácilmente devueltos a casa. Sobre la cuestión del trabajo cognitivo véase Berardi (2001).

de divisas. El resultado ha venido de la mano de la tendencia a constituir áreas monetarias y financieras homogéneas que pudiesen verse menos influidas por las turbulencias especulativas de las finanzas internacionales, no siempre directamente controlables por los gobiernos nacionales y por las instituciones económicas internacionales. Particularmente, después de la crisis monetaria europea de 1992 y de la crisis mexicana de 1994, que minó los acuerdos de libre comercio del continente norteamericano (NAFTA), se ha hecho manifiesta la exigencia de controlar, de algún modo, los flujos de capital financiero, a través de la creación de áreas con una moneda única que eliminasen de raíz los riesgos económicos derivados de la especulación monetaria. La gestión de las variables monetario-financieras se ha desplazado así desde el plano nacional a un plano supranacional, bajo el control directo de Bancos Centrales con envergadura internacional (Reserva Federal, Banco Central Europeo, Banco de Japón). Estas instituciones están preocupadas exclusivamente por garantizar ya sea la estabilidad de los cursos bursátiles y monetarios (Reserva Federal), ya sea la estabilidad de las tasas de interés con fines anti-inflacionistas (BCE).[14] Es interesante señalar que tales objetivos son perseguidos sin tener en cuenta los efectos que la política monetaria puede tener sobre las variables reales, como la renta y la ocupación. La creación de áreas homogéneas no es un fenómeno coordinado a nivel internacional sino que es el fruto de las tensiones competitivas entre las regiones geopolíticas más relevantes. En particular la comparación entre Europa y EEUU se reduce hoy cada vez más a la comparación entre euro y dólar, sin que se ponga en discusión la supremacía tecnológica y sobre todo militar de Estados Unidos.

En la última década, el eje económico se está desplazando progresivamente hacia el Este y el Sur, con China e India, por un lado, y los países sudamericanos (Brasil a la cabeza), por otro. Estos países están cada vez más en posición de influir y puentear las decisiones económicas de los viejos países industrializados. Si en la última década del siglo pasado los posibles conflictos geoeconómicos eran casi todos internos a los países occidentales, hoy, casi a finales de la década del nuevo siglo, los equilibrios comerciales están decididamente a favor de los países asiáticos, con el resultado de debilitar el liderazgo económico estadounidense y europeo. Por añadidura, si las

[14] El artículo 105 del Tratado de Maastricht declara explícitamente que el único objetivo de la política monetaria del Banco Central Europeo es el mantenimiento de la tasa de inflación por debajo del 2 %. La política antiinflacionista es parte del estatuto fundacional del BCE, que prescinde así de cualquier estrategia económica. La autonomía del BCE se encuentra únicamente en decidir los objetivos óptimos para alcanzar el objetivo impuesto. No se debe olvidar que el instrumento utilizado hasta ahora ha sido el control de la oferta monetaria, según el dictamen de la receta monetarista más clásica.

multinacionales occidentales son todavía capaces de controlar las principales cadenas productivas supranacionales, esta capacidad está cada vez más expuesta a ser desbancada por las nuevas corporaciones asiáticas, capaces de liberarse también de la dependencia tecnológica.

Por este motivo, el segundo nivel de gobernanza, el político-militar, se está haciendo cada vez más estratégico como forma de control social de las directrices y de las vías al desarrollo. A este respecto, en los últimos años se ha asistido a una evolución de las formas de presión indirecta a formas más directas y «persuasivas» de intervención. Los instrumentos de presión indirecta actuaron principalmente en los últimos veinte años del siglo pasado, representados por la intervención de las grandes instituciones económicas supranacionales (BM, FMI, OMC). Las intervenciones económicas de estas organizaciones han sido funcionales al control de las directrices de subcontratación internacional y al desarrollo de una división internacional del trabajo ajustada al mantenimiento de las jerarquías económicas tradicionales. La OMC controlaba los flujos comerciales, mientras que el FMI y el BM intervenían, a corto y largo plazo, sobre los flujos crediticios, discriminando de esta manera las capacidades y los modos de desarrollo de las distintas regiones mundiales. Sólo en casos de interés estratégico y en los países que no formaban parte de estas instituciones, se recurría a la opción militar que, en un contexto de estabilidad económica, aparecía como ultima ratio, siempre en caso de que no pudiera ser sustituida de manera más satisfactoria por el chantaje económico y por el papel de policía mundial ejercido por Estados Unidos. No obstante, en una situación de crisis y estancamiento económico como la actual, la opción militar puede volverse útil no tanto como arma de prevención frente a los ataques externos, amenazados y/o efectuados por algún enemigo fantasmático, sino más bien como resorte del crecimiento económico doméstico (AAVV, 2002).

La novedad de la última década de colonialismo imperial —dirigida a la regulación económico-política del mundo— está justamente en el hecho de que el instrumento de intervención ha pasado de asumir connotaciones económicas (indirectas) a asumir connotaciones militares (directas). La crisis de las grandes instituciones económicas mundiales deriva así del hecho de que éstas no son ya las principales artífices del plano de la política económica sino que se han hecho subalternas a una gobernanza policíaco-militar. Estos mecanismos de control geoeconómico se regulan hoy, sólo en parte, sobre los dos pilares «clásicos»: el chantaje económico a los países pobres y en vías de desarrollo (amenazas de embargo, etc.) y la ideología del libre mercado en los países ricos. El mercado (y por lo tanto las instituciones económicas que lo representan) viene presentado como una variable neutral y

objetiva, por ende, intangible, al tiempo sin embargo que forma el espejo en el que se esconde la continua redefinición de las jerarquías del poder económico y militar. La intervención directa militar, dirigida por EEUU, ha tratado de mantener a este país y a sus aliados en el liderazgo de la jerarquía económica, pero este resultado parece completamente parcial e inadecuado frente a la fuerza económica que se propaga progresivamente hacia Oriente.

De este modo, cuanto más se internacionaliza la economía, más se concentran los centros de poder económico-político, al tiempo que más se manifiestan las tensiones entre los distintos centros de poder existentes. La definición de un nuevo orden jerárquico estable está todavía lejos de ser alcanzada, si es que puede serlo algún día. A diferencia del capitalismo industrial-fordista, el capitalismo cognitivo no parece, al menos por el momento, capaz de dar cuerpo a una jerarquía estable de mando económico y político. Antes al contrario parece destinado a experimentar una continua turbulencia económica (que se manifiesta principalmente en los mercados financieros y de materias primas), típica de un orden geoeconómico imperial descabezado.

4. La realización monetaria bioeconómica:
consumo, comunicación y terciarización

La realización monetaria fordista

En la medida en que el sistema capitalista es producción de dinero por medio de mercancías y, hoy, por medio de conocimiento (que, de todas formas, sigue siendo siempre una mercancía, aunque inmaterial), la cuestión de la producción está necesariamente concatenada con la de la realización. En el ciclo D-M(K)-D′, la fase D-M(K) presupone y está activada en función de la fase siguiente: M(K)-D′. Estas dos fases son interdependientes pero también consecutivas. De hecho, en los mercados finales de salida, sólo la producción disponible puede ser realizada en términos nominales (esto es, monetarios). En el capitalismo industrial-fordista la producción estaba organizada en tres diferentes niveles consecutivos y complementarios entre sí: proyecto → ejecución (material) → comercialización. El proceso capitalista de producción es intrínsecamente dinámico y viene caracterizado por la incertidumbre: sólo se vende lo que *antes* ha sido producido, así como sólo es materialmente producido lo que ha sido proyectado y es físicamente susceptible de ser producido.

El acto de ejecución material presupone, así, un acto equivalente de venta que, en caso de ser realizado, permite obtener un eventual beneficio monetario. La incertidumbre de la realización monetaria sobre los mercados finales de salida es por lo tanto estructural; con el fin de minimizarla son numerosos los dispositivos institucionales establecidos.

En primer lugar, conviene recordar los dispositivos institucionales orientados a generar tanto una estabilidad macroeconómica como una estabilidad geoeconómica en los mercados de salida. Éstos tienen el objetivo de garantizar la estabilidad del crecimiento de la demanda agregada, así como de favorecer

la formulación de expectativas igualmente estables, capaces de reducir los riesgos relativos a unas inversiones con altos costes de amortización. En lo que respecta al comercio internacional y a la dinámica de la demanda externa, los acuerdos de Bretton Woods, que sancionaban de manera estable las jerarquías entre los países de capitalismo avanzado y la validez del régimen de cambios fijos fundado en el dólar norteamericano, representan el ejemplo más importante. En lo que respecta, en cambio, a la demanda interna, el desarrollo de relaciones industriales basadas en el papel de guía del Estado-nación y en la definición de límites racionales bien marcados y estables en el tiempo[1] constituye otro dispositivo de seguridad dirigido a agilizar la realización monetaria de la producción.

A estos instrumentos de regulación económica es necesario añadir el dispositivo quizás más potente, el constituido por la inducción psicológica al consumo, a través de mecanismos directos e indirectos de convencimiento mediático y a través del deseo de poseer lo que, en un momento dado, representa el *status symbol* del «ciudadano medio» de la comunidad de pertenencia.[2]

En este contexto es posible reconocer una separación temporal entre el momento de comunicación (publicidad) y el momento de producción material (ejecución). No es casual que la ciencia del marketing se desarrollase en EEUU en los años sesenta, precisamente como instrumento para facilitar la realización monetaria de la producción manufacturera. El marketing, tal y como era entendido entonces, permanecía como una ciencia separada de la producción. Formaba parte de la economía empresarial, esto es, del conjunto de nociones que definen una función estratégica del business pero que poco o nada tienen que ver con la ciencia de la producción. Si esta última se sitúa en el centro de las disciplinas científico-tecnológicas, la primera tiene que ver con el arte de la venta, es decir con las disciplinas psico-actitudinales.

La separación entre el arte de la comunicación y arte de la producción es, de hecho, una característica de la producción material industrial-fordista y se sitúa dentro de la división funcional del trabajo a la que corresponden diferentes niveles jerárquicos, en primer lugar la separación entre trabajadores de cuello azul y de cuello blanco.

---

1 Después de la Segunda Guerra Mundial, el instrumento de la guerra entendida como arma para regular los conflictos entre los países de capitalismo avanzado fue efectivamente abandonado.

2 La lengua inglesa ha dado lugar incluso a una manera de hablar para representar la «tensión» de estar, hablando en términos consumistas, a la altura del vecino: *keep up with your's neighbor.*

El consumismo de la segunda postguerra se funde con la realización monetaria de la producción taylorista, hasta tal punto que, en los tardíos años sesenta de EEUU y en los primeros años setenta de Europa, en los que se alcanza la saturación de la demanda en los mercados de salida, el mecanismo de acumulación fordista entra en crisis.

Entra aquí en juego la rigidez organizativa y tecnológica del capitalismo industrial, fundada en la neta separación entre producción manufacturera y actividad terciaria. En efecto, en el contexto fordista, el sector terciario estaba esencialmente caracterizado por los servicios de consumo. Todo lo que tenía que ver con la producción era internalizado para permitir una mejor explotación de las economías estáticas de escala. La división mecánica y funcional del trabajo era el principal vínculo de la realización monetaria.

Existían así dos posibles válvulas de escape que permitían alentar este vínculo: la realización vía demanda pública financiada de forma deficitaria y, en el contexto de los Estados-nación, la realización monetaria vía exportación.

El gasto público deficitario (el *deficit spending* keynesiano) permite, por un lado, sufragar las carencias de la demanda interna por vía sustitutiva, mientras la demanda exterior, allí donde el grado de apertura de la economía lo consiente, representa una inyección de nueva moneda capaz de alimentar la realización de los beneficios.

En ambos casos, sin embargo, estamos frente a posibles soluciones que presionan sobre el crecimiento *cuantitativo* de los mercados (el peso creciente del Estado en la economía y el crecimiento del comercio internacional) destinados, antes o después, a alcanzar inevitablemente un límite superior.

La realización en el capitalismo cognitivo

La crisis del capitalismo industrial-fordista es también una crisis de realización monetaria.

Las tres variables principales que permitían la realización han tendido a perder importancia: la demanda interna, la demanda externa y la demanda pública. Podemos resumir esta crisis con una única expresión: saturación de la demanda (de consumo material).

En otros términos, esto significa que los fundamentos para un crecimiento continuo de la producción en el tiempo han tendido a ceder. A partir de los años setenta, las tasas de crecimiento del PIB coinciden con una disminución constante a medio plazo. Sólo en los tres años que van de 2004 a 2006 el crecimiento mundial mostró un incremento medio del 4 %.[3] La cuestión del crecimiento (y con ésta la de la deflación) está ya sobre la mesa de los principales consensos capitalistas internacionales. A este propósito, conviene destacar que esta situación no es imputable a un *shock* exógeno sino que parece más bien una característica estructural del nuevo paradigma del capitalismo cognitivo en su fase de expansión.

Ciertamente, es necesario resaltar que no se ha llegado aún de manera plena y completa al momento definitivo del traspaso de los instrumentos de realización del fordismo a los del capitalismo cognitivo. Estamos todavía en la fase de transición, aunque sea en su parte terminal. Esto significa que algunos aspectos están en estado embrionario.[4]

Los modalidades de realización de la producción inmaterial cognitiva se fundan en algunos elementos de absoluta novedad que modifican de manera sustancial los instrumentos típicos de la realización monetaria fordista: demanda interna, demanda externa y demanda pública.

Crisis de la demanda pública y valorización financiera

Comenzamos el análisis del mecanismo de la realización monetaria a través de la demanda pública. Ya tratamos este aspecto en el capítulo 1, cuando analizamos la nueva función que asumen los mercados financieros en el capitalismo cognitivo.

Entonces se había observado que el proceso de financiarización podía ser definido por la desviación, más o menos forzosa, de partes crecientes de las rentas del trabajo hacia el intercambio financiero, después de que los propios mercados financieros asumieran la función del aseguramiento social privado derivada de la privatización y desmantelamiento de las instituciones del Estado del bienestar relativas a las pensiones, la sanidad y la educación. Durante los años noventa, uno de los efectos más evidentes en EEUU fue la constante

3 Este crecimiento es imputable, por primera vez de manera estructural, a un crecimiento de los países de reciente industrialización, que en los últimos años han tenido casi siempre un crecimiento cuantitativo superior a los países del área de la OCDE

4 Nos ocuparemos de este aspecto en la parte tercera y última.

potenciación de los mercados financieros y el surgimiento de una *convención*, aparentemente democrática, pero que en realidad está dirigida por los grandes inversores institucionales y privados (desde las SIM a los bancos centrales, a los bancos de negocios) a la generación de plusvalías financieras. Estas plusvalías, que son devueltas a los mercados reales de consumo, ya sea material o inmaterial, han favorecido el proceso de realización, gracias a la constante inyección de moneda virtual. Hablamos de moneda virtual desde el momento en que, pese a traducirse en consumo real, la burbuja especulativa subyacente no podía durar eternamente; si bien, durante un período relativamente largo, las plusvalías financieras, ya sea de manera directa o en forma de una cuota distribuida bajo la forma de rentas del trabajo, han desarrollado efectivamente un papel multiplicador de la demanda, no muy diferente del desarrollado por el gasto público deficitario en el capitalismo industrial-fordista.

Demanda exterior y realización en los mercados internacionales

Para muchos países, entre los cuales se encuentra Italia, el proceso de realización fordista fue activado más por la dinámica de la demanda externa que por la de la demanda interna. Como hemos visto, la condición para ello fue el elevado dinamismo del comercio internacional de bienes de consumo. Gracias a la estabilidad de los tipos de cambio, esta situación caracterizó al periodo de la segunda postguerra hasta finales de los años sesenta. Se trata de la así llamada *export led growth*[5] que, para los países más atrasados desde el punto de vista taylorista, pero igualmente enganchados a la esfera productiva del capitalismo industrial avanzado, significó la posibilidad de desarrollar tasas de crecimiento a menudo más elevadas que las de los países guía, especialmente EEUU. Esta posibilidad fue en parte consentida por las características de la tecnología taylorista, que por su propia mecánica estática era fácilmente transferible de un país a otro, permitiendo que en poco tiempo se alcanzasen los mismos parámetros de eficiencia productiva.

De este modo, las elevadas tasas de crecimiento de la demanda externa, con referencia en primer lugar a los bienes de consumo, y al mismo tiempo las estrategias de transferencia tecnológica hacia los países limítrofes, que permitían adaptaciones en plazos muy rápidos de la productividad del trabajo (quizás acompañados por el bajo coste de la fuerza de trabajo), fueron

5 Sobre los modelos de crecimiento dirigidos por la exportación existe una notable literatura que comienza justamente con el examen del caso de Italia. Véase entre muchos otros, Lutz (1975) y Graziani (1964).

los ingredientes principales que favorecieron, del lado de la demanda, la realización monetaria de producciones nacionales competitivas en los mercados internacionales.

En el capitalismo cognitivo estos dos ingredientes no se verifican con la misma intensidad, por no decir que en buena medida no se verifican en absoluto. En los últimos veinte años, las tasas de crecimiento del comercio internacional, lejos de ser elevadas y constantes como en la segunda postguerra, han tenido una marcha repleta de altibajos, a menudo con valores inferiores a la media de los treinta gloriosos.[6] Los motivos son varios: tienen que ver con la saturación de los mercados de bienes de consumo que ha venido arrastrando la demanda internacional en las décadas precedentes; la mayor inestabilidad de las transacciones internacionales, tras el paso a un régimen de cambios flexibles que ha favorecido la actividad especulativa en perjuicio del comercio internacional; la creciente internacionalización de la producción y la mayor integración de los mercados internacionales que, al fomentar la competencia entre países y empresas, ha favorecido los procesos de concentración productiva en perjuicio de la demanda de productos, en todo caso ya maduros; la aparición de problemas ambientales y el aumento de los niveles de escasez de algunas materias primas que han llevado, por un lado, a la necesidad de no perseverar en producciones fuertemente contaminantes y, por otro, han penalizado la propia producción.

Last but non least, es necesario recordar la creciente polarización de la renta, tanto a nivel global como dentro de los países más ricos, que se sigue de las políticas de reducción del coste del trabajo, el desmantelamiento del Estado del bienestar, el crecimiento de las rentas financieras y del oligopolio en los mercados financieros y productivos. Esta distribución distorsionada del ingreso social ha acabado por deprimir la demanda de bienes de consumo, tanto a nivel nacional como internacional.

Del lado de las tecnologías, el paso de las tecnologías mecánicas a las tecnologías lingüísticas y comunicativas (TIC) ha obstaculizado su proceso de transferencia hacia los países que estaban desprovistos de las mismas. A causa de su elevado grado de acumulación, las tecnologías TIC no poseen, efectivamente, las características de rápida difusión y adaptabilidad a nuevos contextos productivos propias de las tecnologías precedentes, sino que necesitan de un largo periodo de aprendizaje. La plena explotación de las tecnologías informáticas de manera eficiente requiere de la presencia de un tejido

---

[6] Por los «treinta años gloriosos» se entiende, según la locución retomada por la escuela francesa de la regulación, el período 1945-1975.

social caracterizado por la generalización de competencias profesionales y capacidades de aprendizaje, que a menudo no vienen garantizadas en los países de nueva industrialización. En consecuencia, la adecuación tecnológica de los nuevos activos industriales resulta en gran parte más limitada de la que se dio en tiempos del fordismo.

En cualquier caso, es preciso considerar algunos procesos de adecuación tecnológica actualmente en marcha. Los casos de Bangalore en India (Berardi, 2001) o de algunas áreas de libre exportación en China muestran que la difusión de las nuevas tecnologías es en parte posible con una velocidad no muy diferente de la que caracterizó la transferencia de grandes instalaciones industriales, como las químicas y la acerías de los años sesenta en los mismos países.

A diferencia de entonces, sin embargo, en el capitalismo cognitivo actual esto mismo no se produce como consecuencia de las políticas industriales nacionales, sino más bien como resultado de una decisión estratégica interna a las cadenas productivas supranacionales de provisión de recursos por medio de la subcontratación, que son dirigidas y coordinadas por los grandes grupos multinacionales de Occidente (Petras, Veltmeyer, 2003).

El resultado es que el actual comercio internacional es arrastrado más por la adquisición de bienes de inversión dentro de los grandes grupos multinacionales (por lo tanto, como comercio intra-empresarial) que por el intercambio, puro y duro, de bienes de inversión y bienes de consumo entre productores diversos. Estamos asistiendo así a un efecto de sustitución del comercio entre países por el comercio interno dentro de una cadena, con posibles efectos depresivos en la propia dinámica del comercio internacional y, por lo tanto, en las posibilidades de favorecer un proceso de realización monetaria de la producción fuera de los márgenes nacionales.

La propia creación y multiplicación de las áreas de librecambio no es otra cosa que la legitimación y liberalización de este proceso. Lejos de favorecer los intercambios internacionales, las áreas de libre comercio (de Europa al NAFTA norteamericano, del ALCA del Centro y Sur de América al ASEAN en el Océano Pacífico) favorecen el libre comercio interno sobre la base de jerarquías de producción que se modifican paulatinamente, asentando las bases para un proteccionismo ya no tanto nacional como supranacional.

Las nuevas características de la realización en el capitalismo cognitivo: la función de la comunicación y las nuevas formas de consumo

Del mismo que el conocimiento es el motor de la acumulación, en el capitalismo cognitivo la comunicación es el motor de la realización monetaria.

La función de la comunicación, sobre todo publicitaria, había asumido una importancia estratégica ya en el capitalismo industrial-fordista, pero —tal y como hemos podido observar en las páginas precedentes— la acción publicitaria o de marketing estaba netamente separada de la verdadera fase de producción. En el capitalismo cognitivo, sin embargo, la comunicación forma una unidad con la producción en el sentido de que la determina y la dirige. El nexo entre comunicación y producción está mediado por la actividad de consumo, una actividad que se ha vuelto cada vez más globalizada.[7]

Es necesario, en efecto, empezar por el consumo, ya que la relación entre oferta y demanda se han invertido completamente. Como escribe Maurizio Lazzarato: «Los clientes son los pilares (pivots) de la estrategia de empresa» (Lazzarato, 2004, p. 96).

El acto de consumo no es ya, por lo tanto, reducible a la adquisición de una mercancía material o de un servicio, tal y como la ciencia económica nos ha enseñado tradicionalmente hasta ahora. En el capitalismo cognitivo, el acto de consumo es, al mismo tiempo, participación de la opinión pública, acto de comunicación y marketing en sí mismo.

El consumo es participación de la opinión pública porque hoy el consumo está dominado por *convenciones* cada vez más precisas y al mismo tiempo más dinámicas. Como en los mercados financieros, en los principios del comportamiento de los operadores es posible divisar el dominio de una convención que dicta e influye en las acciones a través del desarrollo de prácticas lingüístico-comunicativas *ad hoc*, al igual que también en la realización monetaria se desarrollan convenciones de comportamiento y de consumo. Desde este punto de vista, el impulso del consumo no viene dictado por la necesidad de satisfacer necesidades, sino más bien por la necesidad de demostrar la pertenencia al sentido común.

Por eso, justamente, el consumo es también acto de comunicación. Basta encender un televisor o la radio, dar un paseo por la ciudad, comprar una revista o un periódico para darse cuenta de que:

---

[7] En el sentido literal del término, asume aspectos homogéneos en todas las partes del mundo.

> Este mundo está constituido por actos enunciativos,[8] por regímenes de signos que se llaman publicidad y cuya expresión constituye una solicitud y un mandato, que son en sí mismos, una valoración, un juicio, una creencia sobre el mundo, tanto sobre sí mismos como sobre los otros. (*Ibidem*. pp. 96-97)

El alma de la comunicación es hoy la publicidad, que no es otra cosa que la *publicidad de la comunicación.* La publicidad está cada vez más diferenciada y es cada vez más flexible, de manera que cubre cualquier ámbito espacial, cualquier hora del día y cualquier fase de la vida, desde la infancia a la vejez. No hay superficie libre que no sea utilizada para vehicular mensajes y comunicaciones promocionales; la televisión es hoy cada vez más una serie ininterrumpida de spots publicitarios intercalados por algún programa (siempre esponsorizado), alguna película o algún noticiario. Este incesante martilleo se diferencia según el tipo de usuario, sin dejar espacio a nada más. En los programas para niños, la publicidad está destinada al uso y consumo de los niños, en los programas para mujeres, a las mujeres, etc., según la supuesta *especialización* de quien escucha.

En los años de la segunda postguerra, la publicidad imperaba también en las vidas de nuestros padres (si bien en menor medida). A diferencia de hoy, en cambio, la publicidad, en coherencia con el tipo de organización productiva de entonces, era recibida y pensada como un mensaje que tenía que ver con algo *externo* a uno mismo: el *marketing* era el arte de convencer con el fin de que se adquiriese una mercancía material que se distinguía por su utilidad o por el hecho de satisfacer una necesidad propia, por verdadera o inducida que ésta fuese.

Hoy la publicidad, en tanto emblema de la comunicación y medio de realización en el capitalismo cognitivo, no induce a comprar algo que no sea otro respecto a sí mismo, induce a valorizar el sí mismo: es *marketing del sí mismo*, no de la mercancía. Es un tipo de vida del que se hace propaganda en las pantallas de la televisión o en los anuncios. Es la proyección, inmediata y supuestamente real de los propios sueños, no de las propias necesidades. Y, véase bien, no podría ser de otra manera: si efectivamente la esencia del capitalismo cognitivo es la producción inmaterial de símbolos, la valorización del capital y su realización monetaria no pueden hoy sino coincidir con la compra de imaginarios. Sólo la publicidad tiene un alma y los publicitarios son «demonios creativos» que compran almas.

---

[8] Nos remitimos al concepto de enunciados performativos de J. A. Austin, analizados a propósito de la función de la comunicación lingüística en los mercados financieros: véase capítulo 1.

Esta estructura es invasiva y omnipresente, tanto en el tiempo como en el espacio. En el África subsahariana, por ejemplo, las generaciones jóvenes, no ven en el producto de marca, como pueda ser Coca-cola o Nike, un producto material que satisface la exigencia de sed o la necesidad de caminar calzados, sino el *logo* que deja entrever un estilo de vida diferente, su futuro.[9]

> La actividad de consumo, particularmente, pasa de ser actividad local a obligación con valor universal. «Se asiste a una universalización planetaria de los modos de vida y de los consumos, y al mismo tiempo a una dictadura de la mediocridad, con la banalización de lo excepcional o la exaltación de lo banal». (Latouche, 2002, p. 27; Curcio, 2005, p. 21)

En los países de capitalismo cognitivo avanzado, el proceso no es muy diferente, por mucho que sea diferente *en términos relativos*.[10]

> A medida que la modernidad fluida, concentrada en el trabajo y en el dominio flexible, ha ido sustituyendo a la modernidad pesada, al menos en Occidente, se ha cumplido un paso decisivo: de la sociedad de productores se ha pasado a la sociedad de consumidores; a una sociedad en la que el consumo se eleva a metacódigo fundamental de todo otro tipo de relación. *(Ibidem)*

Quizás se modifican los instrumentos, según la complejidad psicológica y los diversos grados de aprendizaje de los sujetos interesados, pero el significado no cambia: la realización de la mercancía inmaterial se efectúa a través de la creación de imaginarios *ad hoc*. La diferencia es valorada positivamente bajo la apariencia de una posibilidad de elección individual, aunque sea socialmente controlada.

Si quisiésemos trazar una cadena de concatenaciones entre la mercancía y su reproducción, podríamos decir que ésta está representada por el *brand* [marca] a través de la construcción de imaginarios que impulsan determinados estilos de vida, que a su vez imponen relaciones sociales bien calculadas que se solidifican a través de un cierto tipo de consumo. No es la única secuencia disponible, pero seguramente es la más eficiente en términos de producción, reproducción, control social y consumo. Por lo tanto:

---

9 Respecto a este argumento existe una considerable literatura reciente, especialmente desde un punto de vista crítico. Véase Klein (2000) y Chainworkers Crew (2002).

10 Es sintomático al respecto observar a los turistas occidentales que en los mercadillos africanos o en los zocos árabes preguntan dónde es posible comprar algunos productos de marca (si bien probablemente falsificaciones) a precios enormemente inferiores a los que encontraríamos en los propios países de origen.

mercancía → representación de la mercancía → imaginarios → estilos de vida → relaciones personales y sociales → lugares de estas nuevas relaciones → consumo → mercancía.

> Las grandes marcas, las grandes empresas, se muestran como estructuras económicas y comunicativas capaces de gestionar una manipulación compleja de la sociedad actual, a través de inversiones destinadas al control de toda aquella parte de la «cadena» que se plantea el problema de la representación de una mercancía y de los lugares nuevos que pueden contener las transformaciones sociales que esta representación pone en juego. Por lo tanto, del segundo término al tercero. La manipulación de los procesos comunicativos, la elaboración de la información, su sedimentación en forma de cultura, la trascendencia de ésta en formas de seducción son ámbitos estratégicos en los que la gran empresa ha decidido competir y por lo tanto dominar (poco importa si gana Nike o Reebok).[11]

Es necesario admitir que Deleuze llevaba razón cuando escribía que la empresa tiene un alma: «Es necesario darnos cuenta de que la empresa tiene un alma, lo que desafortunadamente es la noticia más terrorífica del mundo» (Deleuze, 1990, p. 56). Esto es tanto más cierto cuanto que el acto de consumo necesario para la realización monetaria, se vuelve verdadero acto de producción.

Las empresas del capitalismo cognitivo invierten actualmente cerca del 40 % de su facturación en marketing, publicidad, diseño, etc. En la industria audiovisual de Estados Unidos, el 50 % del presupuesto de una película se invierte en su promoción y lanzamiento. De otro lado, en las empresas de comunicación (medios, editoriales), la publicidad representa la partida principal de los ingresos, de lejos superior a la facturación que se obtiene de las ventas al público. También en la industria tradicional —como la del automóvil— la inversión en publicidad es ya una de las principales partidas del balance, también porque la producción sólo se realiza sobre lo vendido.

Lazzarato escribe (2004, p. 99): «La publicidad constituye la dimensión espiritual del simulacro del acontecimiento que la empresa y las agencias de publicidad inventan y que se debe encarnar en los cuerpos».

---

[11] Esta cita es parte de un documento escrito por el colectivo Chainworkers de Milán en julio de 2005. Véase Chainworkers (2005) y también Chainworkers Crew (2002).

La dimensión material de estos pseudo-acontecimientos no está en el producto, sino en el significado que éste asume a través de su posesión y de su uso, es decir en las formas y en las modificaciones del cuerpo que comporta desde la indumentaria, al modo de habitar, de comer, de comunicar, de socializar. Se constituye así una red de significados, a medio de camino entre el deseo, el sueño o el fingimiento, que tiene como objetivo último la sacudida emocional del alma.

El simulacro del mensaje publicitario, en las infinitas formas que directa o indirectamente asume, es en realidad doble, material e inmaterial, corpóreo y mental: modifica el cuerpo y el mundo en el que la entidad corpórea y material se mueve para embaucar la mente y el alma. El uso del lenguaje, del mensaje ubicuo, se torna factor constituyente del proceso de comunicación: si el lenguaje es factor de identidad del ser humano, el spot publicitario quiere ser el factor de identidad para el *modus vivendi* inducido por el control de los procedimientos comunicativos que en el capitalismo cognitivo se convierten en el fundamento del propio proceso de realización monetaria.

En el capitalismo cognitivo, la producción invade todo el proceso económico, desde la fase de financiación a la de realización. Pero hay más: en el mismo momento en el que el proceso de acumulación subsume toda la vida de los individuos, se torna proceso *bioeconómico:* el proceso económico en su totalidad es también acto lingüístico y de comunicación. Y es en la fase del consumo en la que todo esto se realiza y toma forma.

La estructura organizativa del capitalismo fordista se ve así completamente invertida. La comercialización no depende ya de la fase de ejecución, que sólo es posible si preexiste en una fase de proyecto. Cuanto más se funde el momento de la ejecución con el del proyecto, ya sea éste material o inmaterial, más elevado es el nivel de conocimiento que es necesario en el acto productivo. Y ambos dependen del nivel de realización monetaria que se ha hecho posible por el acto de consumo en tanto comunicación.

El hecho de que sea el consumo lo que arrastra la producción, sobre todo si se trata de producción de símbolos, no significa sin embargo que el consumidor sea soberano. La relación entre demanda y oferta se invierte, tal y como hemos dicho al comienzo de este epígrafe, pero esto no significa que la demanda defina las condiciones de la oferta. Se trata de una cuestión que a menudo ha dado lugar a equívocos, al hacer pensar que en el capitalismo cognitivo el consumidor es capaz de modificar las elecciones productivas y, por lo tanto, de hacer prevalecer su libertad de elección por encima de las exigencias de beneficio de las empresas (VVAA, 1996). La posibilidad

que proporcionan las nuevas tecnologías flexibles a la hora de diferenciar la producción y presentar gamas de modelos cada vez más diferenciadas ha ampliado seguramente la libertad de elección del consumidor, pero se trata siempre, en cualquier caso, de elección entre mercancías ya dadas.

La mayor diferenciación de los productos y la ampliación, por lo tanto, de la gama de opciones es tanto más necesaria cuanto la realización monetaria no se puede ya basar en la extensión cuantitativa del mercado, como en el fordismo, sino más bien en el incremento de la tasa de sustitución de las mercancías, ya sean éstas materiales o inmateriales.

La posibilidad de vender más coches radica en una mayor diferenciación de la gama de modelos existentes, de modo que permita cubrir los nichos más recónditos del mercado, y en la velocidad de cambio de los modelos a fin de favorecer la sustitución de los viejos modelos a una velocidad cada vez mayor. Este procedimiento vale también para los servicios inmateriales o para el consumo de tiempo libre y de espacio, a través de ciclos de vida de producto cada vez más rápidos y para los que «lo que hoy parece de moda mañana ya no».

Lejos de representar una libertad de elección, estas turbulencias de las modas y de los usos sociales representan una de las armas más sofisticadas de control social: la velocidad de cambio del consumo da la ilusión de un dinamismo que parece contradictorio con cualquier tipo de comportamiento conformista; sin embargo, este cambio tan veloz es homogéneo y conformista y se aplica a todos por igual. Si en el capitalismo fordista la estabilidad general y la estabilidad del consumo eran lo que permitía la realización monetaria, en el capitalismo cognitivo es la inestabilidad y la dinámica de cambio de los gustos y los comportamientos, siempre rigurosamente masificados y dirigidos, lo que determina los resortes de la realización monetaria.

Este hecho se muestra de forma muy evidente si se piensa en el goce y en las formas de consumo de algunos bienes inmateriales, sobre todo aquellos ligados a la persona y a la gestión del tiempo. Cada vez más, la industria del turismo, así como la de la gran distribución, asumen características típicas de la organización taylorista, dentro de las cuales no sólo se sitúan los/las trabajadores/as interesados sino también y sobre todo los potenciales clientes.

Se asiste así a una situación invertida respecto del capitalismo fordista. Si en este último era la organización del trabajo la que debía ser rígida y estandarizada, ahora, en el capitalismo cognitivo es el consumo, esto es, el cliente, quien se debe adecuar a procesos indirectos de regulación social a través de fórmulas masificadas de comportamiento, si bien aparentemente individua-

lizadas. En los grandes complejos de vacaciones, así como en las catedrales del consumo (Chainworkers Crew, 2002), el tiempo social de los clientes está fuertemente estructurado y disciplinado sobre la base de momentos repetitivos y estandarizados (la comida, los juegos de grupo, las veladas organizadas, los momentos para las compras, etc.). En los centros comerciales, el espacio físico está rígidamente controlado según parámetros espacio-temporales que tienden a englobar y a subsumir, dirigiéndola, la propia vida de los consumidores. A la inversa, en estos contextos, la actividad laboral debe, en cambio, ser flexible y estar disponible para las distintas exigencias que se plantean en nombre de la capacidad relacional y comunicativa. Pero de esto hablaremos en la segunda parte.

La terciarización de los consumos

El papel neurálgico de la actividad de consumo en el capitalismo cognitivo ha favorecido también el desarrollo de una serie de actividades, a su vez productivas, destinadas a «dar caza» al cliente. Con esta expresión, que reenvía a los conceptos de seguimiento y captura, queremos hacer referencia tanto al hecho de deslumbrar y atraer al potencial cliente como a la fidelización del mismo:

> Algunos cazadores de lobos, para atraer sus presas, usaban como cebo un filo de cuchillo ensangrentado. Los lobos, atraídos por la sangre, lamían aquellos cuchillos que eran dejados de forma intencionada en su camino. Y lamiéndolos se cortaban la lengua. De modo que más sangre los bañaba de nuevo y otras lamidas laceraban su lengua. Hasta que todos los lobos de la manada, uno después de otro, morían. Morían desangrados. También los cazadores de clientes, como aquellos cazadores de lobos, usan trampas y cebos. No son cuchillos pero es difícil sostener que sean mejores. (Curcio, 2005, p. 21)

El lugar privilegiado de la «caza» son las grandes cadenas comerciales. Como ya se ha recordado, éstas han invertido la vieja relación de fuerzas entre producción y distribución.

En el capitalismo industrial-fordista esta relación era favorable a los productores, el precio de venta del producto individual venía predeterminado por las grandes marcas productoras, haciendo que para el consumidor fuera indiferente adquirirlo en una tienda pequeña o en un supermercado. La eventual diferencia de precio no era imputable al diferente precio de adquisición al por mayor, sino más bien al diferente margen de intermediación aplicado, que dependía de la sed de beneficio y de la existencia de diversos niveles de rentas de posición.

En el capitalismo cognitivo las grandes cadenas comerciales son capaces de condicionar, incluso en la fuente, el precio de venta de los productos gracias a acuerdos sobre las cantidades a vender y a la explotación de aquellas mismas economías estáticas de escala (basadas en la dimensión y en el volumen de los negocios) que en un tiempo caracterizaban (y en parte todavía caracterizan) a las grandes empresas industriales. Son posibles así promociones y políticas de descuento que desorientan al consumidor, más bien interesado en una bajada generalizada de los precios y en su transparencia. Los consumidores se transforman así en «turistas de la compra» (Gazzo, 2005, p. 11), que vagabundean de un centro comercial a otro haciendo que los mismos centros comerciales se conviertan en lugares habituales de consumo y de tiempo de no trabajo, verdaderas y auténticas plazas comerciales que sustituyen a las plazas tradicionales.

Con el desarrollo de la gran distribución, el terciario comercial asume características tayloristas. Se obtiene un efecto de traslación de los métodos tayloristas de la industria a la distribución. En realidad, si se observa desde el punto de vista del consumidor-trabajador se trata de un fenómeno aparente. Cada gran cadena, frente al proceso de masificación y estandarización del consumo (la «banalización de lo excepcional y la exaltación de lo banal», como recordaba Latouche), tiende a desarrollar procesos de *fidelización* del consumidor en el intento de crear servicios *ad hoc* capaces de ir contra las exigencias abigarradas y diferenciadas de cada uno de nosotros. Este proceso tiene un doble efecto: por un lado, es una sofisticada forma de cebo capaz de garantizar nuevos descuentos a cambio de la constancia de comprar al mismo vendedor; se convierten así en una suerte de vínculo que favorece al mismo punto de venta. El carnet de fidelización es presentado, sin embargo, como un servicio a favor del cliente, hasta el punto de que en algunos centros comerciales se le llama también «tarjeta-ventajas». Ésta introduce lo que Bauman llama la «estética del consumo» (Bauman, 2004, p. 49). En segundo lugar, es un instrumento de producción de carácter cada vez más estratégico (Marcuccio, 2002): conscientes de la poca consistencia del consumidor, los centros comerciales recogen de cada cliente particular un conjunto de datos sobre sus modos de consumo que luego son reclasificados y utilizados por las políticas de posicionamiento de los productos en las estanterías a la venta y en las relaciones con los proveedores, permitiendo robustecer la posición de fuerza de la distribución sobre la producción. *Last but non least,* los descuentos ofrecidos por las diversas «tarjetas-ventajas», al ser elegidos unilateralmente por la empresa distribuidora, permiten una gestión más eficaz (y por lo tanto más barata) de las existencias de almacén sobre la base de los ciclos estacionales de venta.

En definitiva, una operación de marketing que parecía completamente dirigida a favorecer al parque de clientes, se transforma en una política ventajosa para la gran distribución. Lo que aparece como un ingreso menor a corto plazo se transforma, sin embargo, en una ulterior oportunidad de beneficio (a través de la reducción de costes) y de incremento del poder jerárquico en el ciclo de producción-intermediación-venta del producto.

Pero la historia no acaba aquí. En el mismo momento en el que el cliente en caja paga los bienes adquiridos (y por lo tanto desarrolla la más clásica de las operaciones de consumo: el pago de la mercancía), proporcionando más o menos de forma inconsciente informaciones sobre las costumbres de consumo, cumple también un acto de producción.[12] En el capitalismo cognitivo, la gestión de la información, y el grado de conocimiento atribuible, constituye efectivamente el motor principal del proceso de acumulación.

La no separación entre producción y consumo se torna así total. Ya no hay separación entre acto laboral y acto de consumo. Las figuras del/la trabajador/a y del/la consumidor/a, en un tiempo distintas aunque unidas en la misma persona, se funden hoy en la vida del individuo. Más aún, lo que parece un acto habitual dirigido a la supervivencia (como el acto de consumo) es valorizado en el proceso bioeconómico de acumulación.

El cebo del descuento y/o de la promoción fidelizadora resulta quizás más potente y destructivo que los filos ensangrentados que hace tanto tiempo usaban los cazadores de lobos.

---

12 Más adelante, en la tercera parte, discutiremos si este acto de producción puede ser remunerado de algún modo.

Segunda parte
La transformación de la prestación laboral

Entrevistadora de televisión: «¿Qué piensas de un tipo que gasta todos su dinero en asistir a los conciertos de Greateful Dead?»

Jerry García: ¿Pero qué piensas que hacemos nosotros?

NBC, 1972

No es por lo tanto plenamente contradictorio —más bien se trata de una proposición completamente contradictoria— que el trabajo sea, por un lado, *la pobreza absoluta como objeto* y, por otro, *la posibilidad general de la riqueza* como sujeto y como actividad; estos dos aspectos se condicionan recíprocamente y son el resultado de la naturaleza del trabajo como tal; en tanto antítesis, existencia antitética del capital, es *presupuesto del capital,* y por otro lado, presupone a su vez al capital.

K. Marx, *Grundrisse*, Cuaderno III.

No leáis a Stuart Mill, leed a Marx, para una nueva teoría del individuo, el individuo social.

Virno (2006)

El problema no es el fin del trabajo, sino el trabajo sin fin.

Cohen (2001)

Introducción

El capitalismo cognitivo escapa a toda forma unívoca y homogénea de definición. Si tuviésemos que usar una expresión sintética, podríamos afirmar que el trabajo, en las formas materiales que éste asume, está caracterizado hoy por el atributo de la *diferencia*. Con este término intentamos decir que el concepto de prestación laboral se funda hoy sobre la unidad singular de cada proveedor de fuerza de trabajo, no asimilable a una forma tipológica, contractual, cualitativa única o dominante.

En el lenguaje político y social, la *diferencia* siempre ha indicado otredad. En el lenguaje del pensamiento feminista, el concepto de diferencia de género representó durante años el humus cultural y político del que nació y se desarrolló tanto el movimiento de liberación de las mujeres como la afirmación de la propia especificidad autónoma de género.[1] Del mismo modo, en tiempos más recientes, el concepto de *diferencia* ha sido utilizado frecuentemente para hablar del ciudadano migrante, que proviene de culturas y costumbres «otras» con respecto de la sociedad que debería acogerlo. En la mayor parte de los casos, el concepto de *diferencia* se piensa dentro de una relación dualista, de tipo binario. El otro es siempre definido como diferente respecto de un sujeto único, como quiera que se entienda. En el caso de las formas de trabajo en el capitalismo cognitivo, no se puede hablar de diferencia en singular, sino más bien de una pluralidad de diferencias, o de una

---

1 «La mujer no se define en oposición al hombre. Sobre esta conciencia se ha fundado tanto nuestra lucha como nuestra libertad. El hombre no es el modelo al que se deba adecuar el proceso de descubrimiento de sí de la mujer. La mujer es otro respecto al hombre. El hombre es otro respecto a la mujer». Así se abre el *Manifesto Rivolta Femminile*, publicado en julio de 1970, redactado por Carla Lonzi (1992). El manifiesto completo fue publicado en Balestrini y Moroni, (1988, pp. 267-269).

multitud:[2] una multitud aparentemente caótica de formas-trabajo. Son las diferencias —y ya no *la* diferencia— las que constituyen la fuerza de trabajo cognitiva en la actual fase capitalista. Y es precisamente la explotación de estas diferencias y su propia declinación material lo que define las nuevas formas de la relación capital-trabajo.

Después de investigar, determinar, delinear y centralizar las diferencias del trabajo, en esta parte del libro vamos a tratar la cuestión de la subsunción total de la vida, que alcanza su apogeo en la forma del trabajo cognitivo y el papel desempeñado por las formas de aprendizaje y de conocimiento en la implementación del proceso de diferenciación del trabajo, a través de la superación de las categorías de la división smithiana del trabajo (capítulo 5). Este análisis encontrará su desembocadura en el análisis de algunas formas de trabajo que adquieren hoy una particular importancia y que superan y rompen la homogeneidad de la figura del y de la trabajador/a asalariado/a dependiente. Nos referimos a las nuevas formas de trabajo heterodirigido, con distintos grados de flexibilidad, al trabajo femenino, al trabajo servil, al trabajo autónomo de primera y segunda generación, etc. (capítulo 6), para luego retomar y profundizar en los conceptos de explotación, de alienación y las nuevas subjetividades del trabajo (capítulo 7).

---

2 Sobre el significado de multitud véase Negri y Hardt (2004, pp. 207-63); y Virno (2003a).

5. La prestación laboral como forma de subsunción total de la vida

Dos son los elementos nuevos que se desarrollan en la fase de transición del capitalismo fordista al capitalismo cognitivo y que están en relación con el nexo producción-trabajo. Ambos están conectados con el papel central que asume el conocimiento en el nuevo paradigma productivo. El primero, que vamos a analizar aquí, suele ser definido con el término terciarización, y está ligado al proceso de informatización del trabajo; el segundo tiene que ver con el concepto de trabajo cognitivo y de cooperación social.

El proceso de terciarización del trabajo

En la mayor parte de los países capitalistas, ya sean europeos o del resto del mundo, el peso del sector terciario ha aumentado de forma fuerte y esto tanto desde el punto de vista de la ocupación como de la producción de valor añadido. El crecimiento del sector terciario en los países del capitalismo avanzado ha sido más que compensado por el crecimiento del sector industrial en los países en vías de desarrollo, sobre todo en América Latina y en el Sudeste Asiático (India incluida). Al considerar los datos agregados de la composición sectorial de la fuerza de trabajo a nivel planetario, se puede observar una suerte de deslizamiento: los países de vieja industrialización se han desplazado del capitalismo industrial fordista hacia el capitalismo cognitivo, mientras que los países del Sur del mundo, donde el capitalismo había sido pretaylorista, se han acercado al paradigma taylorista de la producción.[1]

[1] Castells, Ahoama (1994); para un análisis más en profundidad, véase Castells (2003).

Sin embargo, en la medida en que la historia no se repite nunca del mismo modo, es necesario precisar que en muchos países del Sur del mundo, ahora industrializados, se ha asistido al advenimiento de las técnicas del taylorismo sin que esta situación viniese acompañada de un desarrollo fordista. Es más, el proceso de urbanización y de aglomeración metropolitana[2] ha producido el desarrollo una estructura productiva reticular y jerárquica, en algunas áreas, con unas características no muy diferentes de las analizadas por Saskia Sassen (2003) para las «ciudades globales», lo que ha favorecido una compleja y convulsa hibridación entre realidades productivas industriales y formas de mando y control típicas del capitalismo cognitivo.

En el actual contexto económico global, no son posibles las trayectorias autónomas de desarrollo económico que repitan las etapas de los más adelantados. Desde este punto de vista, la perspectiva exclusivamente cuantitativa es engañosa. Por ejemplo, si consideramos los datos simples de la estructura ocupacional por sectores de la India y de Nigeria[3] es evidente que estos países son principalmente agrícolas, tal y como lo podían ser Francia e Inglaterra a finales del S.XVII y en las primeras décadas del S.XVIII, en los inicios de la revolución capitalista.

> Se crea así la ilusión de la existencia de una analogía en el desarrollo histórico, según la cual un sistema económico ocupa, en la secuencia del desarrollo, la misma posición o el mismo nivel que había sido ocupado por otro sistema en un período precedente, como si todos los sistemas se alineasen juntos en un mismo movimiento. (Negri, Hardt, 2002, p. 264)

En la realidad y desde un punto de vista cualitativo, la Francia e Inglaterra de ayer no son comparables a la Nigeria y la India de hoy en día, ya que el predominio de la actividad agrícola en Nigeria o India está, no obstante, subordinada a la existencia de una industria global, que no existía en los albores del capitalismo. En otras palabras, «los dos sistemas económicos no están en la misma línea, si no que más bien se encuentran en situaciones respectivas de dominio y subordinación radicalmente diferentes y divergentes» *(ibidem)*.

Las relaciones económicas de poder condicionan hoy cualquier proceso de desarrollo. Para alcanzar las posiciones de las economías más fuertes, las economías subordinadas deberían conquistar el dominio de su propia área

[2] En 2006, las primeras ciudades en número de habitantes estaban todas ellas ubicadas en el hemisferio austral: Bombay (la más poblada), México, Shangai, Sao Paolo.

[3] Utilizo este ejemplo de Negri y Hardt (2002, p. 264).

económica y liberarse de los condicionamientos impuestos desde el exterior, más o menos como hizo la Europa Mediterránea con la formación de los Estados-nación y la contención de la presencia árabe.

Además es preciso considerar que las relaciones económicas de poder abarcan hoy todo el territorio mundial gracias al proceso de internacionalización de la producción, y que éstas condicionan el espacio global no de una forma lineal sino asumiendo distintas facetas según el grado de intensidad de la división internacional/cognitiva del trabajo. Esto hace, tal y como ya hemos subrayado, que las relaciones de mando y subalternidad se modifiquen y se presenten de modo diferente sobre el planeta impidiendo una definición unívoca de un centro y una periferia, conformando antes bien una multitud de centros, ligados entre sí a través de jerarquías («Las ciudades globales» de Saskia Sassen por ejemplo) y de periferias, frecuentemente en competencia entre sí. Nos enfrentamos a un proceso rizomático y multitudinario de las relaciones internacionales de poder, no a un modelo interpretativo lineal del tipo Primer Mundo - Tercer Mundo.[4]

No obstante, en contextos diferentes y con un intensidad diferente, es reconocible este proceso de terciarización del proceso de acumulación. En los países más industrializados, este fenómeno va acompañado de una reducción de la actividad industrial, principalmente en la transformación material de las mercancías; en otros países —sobre todo en América Latina y en el Sudeste Asiático— este fenómeno, aunque también se da, resulta menos relevante en la medida en que va acompañado de un fuerte proceso de industrialización. Este proceso se realiza en perjuicio del sector agrícola, que en cualquier caso ostenta todavía unas cuotas considerables en términos de población ocupada y valor añadido (que en algunos países, lo conforman como el sector predominante).[5]

Algunos economistas y algunos sociólogos explican el proceso de terciarización como la definitiva superación de la lógica industrial de producción y de los conflictos y contradicciones generados por la misma durante el pasado siglo. A este propósito se ha acuñado el término *sociedad postindustrial*.[6] Esta transición se puede asimilar a la que sobrevino con la revolución industrial inglesa y el comienzo del capitalismo, cuando la producción in-

---

4 Véanse, como ejemplos de literatura «tercermundista», Amin (1977) y Arrighi (1972)

5 También el sector agrícola ha sufrido transformaciones estructurales, que van orientadas hacia el paradigma de la producción en red, típico del capitalismo cognitivo. Para un análisis de la realidad postfordista del sector agrícola véase Negri y Hardt (2004, p. 141-52).

6 Ejemplos de esta literatura son Bell (1999) y Touraine (1974).

dustrial comenzó a superar al sector agrícola en su papel hegemónico en el sistema económico. Hoy estaríamos frente a la superación del propio sistema capitalista. El énfasis en este pasaje viene acompañado de la idea de que la figura del trabajador asalariado, al menos en los países del capitalismo avanzado, ha perdido su centralidad en el mecanismo de acumulación, en favor de nuevas figuras del trabajo que no pueden ser inscritas en la tradicional relación capital-trabajo. De hecho, estas nuevas figuras han sido introducidas en modalidades productivas —como los distritos industriales o los sistemas reticulares de producción *(network)*— en los que «espontáneamente», si bien con muchas dificultades, se desarrolla una cooperación entre los factores productivos, en primer lugar entre trabajo y capital, lo que hace obsoleta la lectura conflictual de origen marxista. Más aún, en las producciones terciarias, lo que principalmente se exige al trabajo no es su subalternidad a la máquina, como en el viejo capitalismo industrial, sino una coparticipación que lo haga cada vez más asimilable al capital. En los casos más extremos es la propia capacidad productiva lo que se vuelve capital (*capital humano*) superando, así, la dicotomía capitalista entre trabajo y capital.

Un segundo filón interpretativo analiza, en cambio, el proceso de terciarización como el paso de un paradigma de acumulación a otro, pero siempre dentro de los parámetros de base del sistema capitalista de producción. En este caso, la terciarización supone el éxito de las transformaciones tecnológicas y organizativas del capitalismo cognitivo: el paso de las tecnologías mecánicas a las lingüístico-comunicativas a través de la informatización del proceso productivo que ha modificado no sólo el modo de producir sino también la condición laboral de los individuos. De hecho, el capitalismo cognitivo, además de permanecer siempre en el cauce de las reglas capitalistas, ha introducido nuevas formas de división del trabajo, particularmente aquellas basada en el acceso al conocimiento y a los procesos de informatización. Sobre la base de esta dinámica se ha desencadenado el proceso de terciarización e informatización, lo que ha permitido, por un lado, poder controlar a distancia la producción y, por otro, hacerla más diferenciada y flexible a través de los procesos de localización e internacionalización. De esta manera, se consigue que el peso creciente de los servicios a las empresas en las regiones en las que se realiza el proceso de control de la moneda y de la tecnología (el mando de las cadenas productivas) sea posible precisamente porque en otras regiones del mundo tiene lugar el proceso industrial y de producción material de bienes. Desde este punto de vista, industria y sector terciario no son sectores contrapuestos sino más bien complementarios: lejos de constituir la superación del capitalismo, la hegemonía de las actividades

terciarias en los países del área OCDE[7] es posible precisamente gracias a la copresencia de áreas de producción taylorista o incluso pretaylorista en el Sur del mundo. Desde este punto de vista, no hay un sistema económico históricamente avanzado y otro que vaya por detrás. Nos encontramos, efectivamente, frente a un único proceso de acumulación capitalista que asume formas diversas y modalidades diferentes en función del grado de división cognitiva y smithiana del trabajo.

El proceso de informatización del trabajo

La filosofía del trabajo digital: comunicación y cooperación.

Cuando hemos analizado el modo de la producción del paradigma taylorista hemos hecho referencia a la tríada *diseño, ejecución y comercialización.* En este contexto, se ha hablado de una visión del trabajo de tipo smithiano (Lebert, Vercellone, 2006) o de tipo segmentado. Desde el punto de vista de la prestación laboral, el trabajo taylorista puede ser a su vez subdividido en una nueva tríada: *parcelación, co-operación* y *control disciplinario* (Taylor, 1975).[8]

Esta tríada alude a una división del trabajo cada vez más marcada por las funciones desarrolladas, cada una de las cuales es progresivamente parcelada hasta alcanzar tendencialmente, según el vínculo establecido por los conocimientos científicos, niveles infinitesimales. El progreso científico se vuelve completamente funcional al proceso de acumulación fundado en el nexo invención - innovación, según el lema de la Exposición Universal de Chicago de 1933, que marca el triunfo de las tecnologías tayloristas: «La ciencia inventa, la industria aplica, el hombre se conforma» (Bellucci, 2005, p.55).

Cuanto más parcelada está la actividad laboral humana más necesario es que cada actividad singular se encasille en su justo lugar por medio de un proceso de sincronización cada vez más sofisticado y al mismo tiempo más vulnerable.[9] Por este motivo, la otra cara de la parcelación está consituida por la existencia de una *co-operación* mecánica (coordinación) entre los cuerpos sujetos a la cadena. Escribimos *co-operación* y no *cooperación* porque el guión permite señalar el sentido etimológico del término: *operación conjunta*

---

7 Es decir, los países más industrializados.

8 Para un análisis de estas tres fases de la prestación laboral, véase Bellucci (2005, pp, 55-70).

9 Para una descripción eficaz del sistema tipo «espina de pez» de la cadena de montaje taylorista véase Revelli (2002).

de operaciones, producto de una sumatoria temporal de actos físicos, cada uno separado del otro, a diferencia del significado que asume el término cooperación (sin guión): *operación común*. En otras palabras, se trata de una co-operación que implica el desarrollo simultáneo de diversas operaciones (operaciones simultáneas), por lo tanto, al servicio de las formas y tiempos impuestos por la máquina.

Parcelación y co-operación son en definitiva dos fuerzas antitéticas, la tesis y la antítesis pensadas en términos de la dialéctica hegeliana, que sólo pueden coexistir si están bajo las formas del *control disciplinario*. El control de tipo directo representa, por lo tanto, la síntesis que encierra la forma y la calidad de la prestación laboral taylorista. En un contexto similar, o quizás en un contexto mecánico, el símbolo clave de la tecnología taylorista es el *reloj*.

El trabajo humano de la era mecánica está, por lo tanto, estructurado sobre bases temporales precisas que definen y segmentan, en términos medibles, el tiempo de trabajo y el tiempo de no trabajo. Se trata de la introducción de esquematismos y rigideces, frecuentemente impuestos contra la voluntad de los individuos, dictada por la necesidad de hacer coexistir la parcelación del trabajo con la co-operación. En términos más generales, casi a nivel antropológico, el propio cuerpo del hombre era pensado como constitutivo de una serie de mecanismos y ruedas que, mientras funcionasen, le podían permitir vivir (Bellucci, 2005, p. 49). A este respecto, es famoso el caso de la película de Fritz Lang, *Metrópolis*, en la que el individuo es representado como una *máquina*.

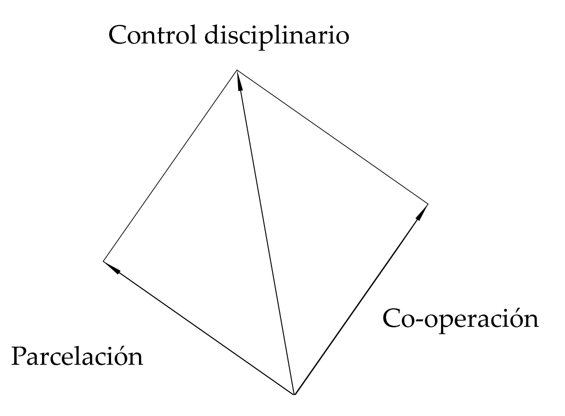


Figura 5.1. Dialéctica y filosofía del trabajo taylorista.

Con la llegada de la digitalización y la difusión de las tecnologías lingüísticas, la dialéctica *parcelación versus co-operación,* que encuentra su síntesis en la estructura disciplinar de la fábrica, se transforma. Precisamente esta dialéctica, basada en la pareja «parcelación del trabajo – co-operación», explota en el mismo momento en que el trabajador masa ya no se deja someter, y emprende su *éxodo* del mecanismo disciplinario directo. En el caso del trabajo taylorista, el éxodo asume la forma directa de la ruptura sistemática de las relaciones jerárquicas de la fábrica así como directa es también la disciplina que define la organización del trabajo.[10]

El paso de las tecnologías mecánicas, repetitivas y sincronizadas (y por lo tanto rígidas) del taylorismo a las tecnologías lingüístico-comunicativas (y por lo tanto flexibles)[11] del capitalismo cognitivo tiene este preciso objetivo: impedir las formas de éxodo directo a través de la evolución de las formas de control disciplinario y de la formación de una nueva pareja tesis-antítesis que resulte más fácil de «gobernar».

La llegada de la digitalización, en tanto nuevo lenguaje de comunicación, tornillo sobre el que rota toda la tecnología informática, replantea a partir de la propia estructura del *código fuente* que define su escritura, una relación *dual* con la realidad: el código binario 0 y 1.[12]

> Encendido y apagado; blanco y negro; oscuridad y luz, 0 y 1 son las únicas letras capaces de constituir un nuevo continente, confines que reproponen una relación dualista entre sujeto y realidad, entre mente y cuerpo, entre percepción y realidad, entre sujeto y objeto. *(Ibidem,* p. 43)

En realidad, esta dicotomía es mucho menos rígida de lo que parece. El código binario sólo sirve para definir los confines de la representación lingüística, es decir los límites superiores e inferiores, en cuyo seno son posibles diversas gradaciones. Sobre este tema podemos buscar referencias en la obra de George Boole (1993), que funda el álgebra moderna a través de un proceso de «matematización» de la lógica dialéctica hegeliana, dentro un período histórico, las primeras

---

10 Los ejemplos son numerosísimos, de la acción directa de sabotaje y las acciones a *wild cat*, a la demanda de aumentos iguales para todos. Se trata de fenómenos que atacan directamente la estructura taylorista de la producción, apuntando sobre el elemento más débil y neurálgico de la organización del trabajo, esto es, la necesidad de coordinación y sincronía temporal entre las diferentes partes de la cadena. Es suficiente que la sincronía no sea correcta para que se paralice el mecanismo que dicta los tiempos de producción en su totalidad.

11 No hay nada más flexible que el lenguaje, ya sea humano o artificial.

12 Se trata del código binario (0,1) ya preconizado por Galileo Galilei, entendido como los dos elementos de constitutivos del lenguaje universal y matemático, lenguaje global, «obra de Dios».

décadas del siglo XIX, que además de la publicación de la *Ciencia de la Lógica* de Hegel, asistió al descubrimiento de la entropía por parte de Carnet, la ley de las probabilidades y los grandes intentos de fundar una matemática descrita por lenguajes simbólicos y por los primeros algoritmos (Lotka-Volterra).

El álgebra de Boole está constituída efectivamente por estructuras altamente flexibles que permiten producir una riqueza de lenguaje que «a primera vista puede parecer imposible» (Bellucci, 2005, p. 175). En realidad, así como entre el blanco y el negro, tal y como sabemos, es posible tener una escala infinita de grises desde el punto de vista cromático, desde el punto de vista matemático entre dos puntos existe una infinidad de puntos. El código binario representa entonces el espacio que define el concepto de «infinito finito» dentro de un espacio infinito.

En este contexto, la tríada hegeliana de la tesis, antítesis y síntesis es traducida por el matemático inglés por una tríada «paralela y al mismo tiempo diferente», que constituye el fundamento de un álgebra aritmética: *conjunción* (tesis), *disyunción* (antítesis), *negación o afirmación* (síntesis). Este álgebra no se escribe con números (como el álgebra cartesiana) sino sólo con dos elementos, antagonistas e irreducibles. Sobre este concepción del álgebra se basa la lógica digital que se implementa en la formulación de los lenguajes artificiales (en el sentido de no humanos) que están en la base de la explosión de las tecnologías de la comunicación.[13]

La relación tecnología/lenguaje remite a la relación cuerpo/mente, ya que los mecanismos del lenguaje y el desarrollo del conocimiento y del pensamiento son corpóreos. Con el desarrollo de lo digital esta relación se hace más compleja. De esta manera, la relación hombre-máquina se extiende a una tríada, cuerpo, mente, máquina, que presenta problemas que van «más allá de la naturaleza», tal como ha demostrado Donna Haraway (1995) y como la literatura de ciencia ficción ha narrado extensamente, con el recurso al concepto de *cyborg*.

Una vez definido el límite inferior y superior del código binario, las tecnologías digitales y el tipo de trabajo que implementan resultan complejos y ambiguos. No sólo porque el espacio entre los dos límites no se pueda definir, sino porque utilizando la forma del lenguaje, la tecnología digital es

[13] La relación entre tecnología y lenguaje, que ya estaba en el centro de numerosos análisis filosóficos (recuérdense pensadores como Cantor, Mach, Frege, Russell, Wittgenstein), encuentra en la lógica digital un factor de potenciación gigantesco.

al mismo tiempo *máquina tecnológica y máquina matemática*, donde el atributo *matemática* indica la existencia de una expresión lingüistica que constituye propiamente el lenguaje matemático.

En términos concretos se da aquí un vínculo de nuevo tipo relativo a la capacidad de transformar los problemas en un conjunto finito de *instrucciones* (el lenguaje matemático) que puedan ser desarrolladas por un medio mecánico (la máquina).

Esta problemática se resuelve recurriendo al concepto de algoritmo, o también a la determinación de un cuerpo semiótico que pueda ser leído y transferido a la máquina, de tal modo que se ofrezca a esta última la posibilidad de calcular el resultado y de proveer una solución logística. Si el algoritmo representa el punto de partida, el interfaz es lo que permite su realización.

Es necesario tener en cuenta que la construcción de un algoritmo, en tanto procedimiento teórico que no tiene una aplicación inmediata, se basa en la determinación de procesos de simulación. Aquí ya no funciona el cálculo cartesiano - galileano, basado en la medida a través del uso de unidades de medida, sino que lo que funciona es el campo de la aproximación, esto es, «hacer como si» (el *as if* de la terminología anglosajona).[14]

La generalización del concepto de algoritmo y su flexibilidad permiten la reducción de la complejidad de lo real a través de procesos de simulación.

> Los modelos de simplificación de los procesos de simulación tienen en el muestreo y en los algoritmos de compresión el equivalente de las estructuras sensoriales del cuerpo. De hecho, también nuestros sentidos completan constantemente una reducción de la realidad haciéndola perceptible y facilitando su gestión en nuestra vida. Los límites sensoriales permiten una traducción de la realidad suficiente para nuestra supervivencia, han evolucionado a lo largo de procesos milenarios. Las tecnologías digitales cumplen un proceso análogo, al imponer a nuestra esfera sensorial autolimitaciones aceptadas y compartidas por el usuario. (Belluci, 2005, p.48)

---

[14] Para un análisis en profundidad es necesario referirse a la llamada Máquina de Turing (1950), que lleva el nombre del matemático alemán que la inventó. «Turing propone un instrumento matemático (algoritmo) para afrontar "el problema de la decisión" o el "décimo problema de Hilbert", que lleva el nombre del matemático alemán que a comienzos del siglo XX se planteó la cuestión de un procedimiento general para resolver los problemas matemáticos. La máquina de Turing representa la respuesta, ofreciendo la posibilidad de generalizar el concepto de algoritmo, esto es, la posibilidad de desarrollar en una línea de principios y a través del procedimiento mecánico general cada problema de la problemática». (Bellucci, 2005, p. 48)

La tecnología digital se mueve por simulación y aproximaciones sucesivas en la unión mente/cuerpo/máquina que incide y modifica la hipótesis de racionalidad que está en la base del comportamiento humano.

En un contexto como éste, viene implícito que la racionalidad no puede ser de tipo procesal, o mejor dicho limitada, de la misma forma que está sujeta a continuos cambios en contextos fuertemente dinámicos. Sin embargo, la mayor parte de los análisis económicos dominantes hoy en día se fundan sobre la hipótesis de la racionalidad instrumental. En consecuencia, como en el caso de la teoría de juegos, el resultado del proceso de decisión es siempre mesurable y determinado. Del lado del análisis cuantitativo, el cálculo econométrico intenta calcular en qué *medida* una variable depende de la otra, a través de una estimación de los parámetros, presuponiendo que esta relación permanezca inmutable en el tiempo. En cambio, los procesos de simulación se mueven en un contexto dinámico, en el que las variables se modifican en el tiempo; uno de los objetivos del análisis cuantitativo es determinar el *rango* de valores dentro del cual la relación asume un significado económico (la así llamada zona gris).

En conclusión, al igual que pasó con el reloj en la era fordista, el ordenador se encuentra hoy en la base de las profundas transformaciones, no sólo culturales y filosóficas, sino también relativas a la prestación laboral (Bolter, 1984).

De estas consideraciones se concluye que con el paso del capitalismo industrial al capitalismo cognitivo no sólo se modifican las tipologías laborales sino que cambia, de forma drástica e irreversible, la calidad del trabajo y sobre todo la percepción que se tiene del mismo.

Son numerosos los estudios que han intentado describir las principales características del trabajo que se derivan de la difusión masiva de los medios informáticos en los ámbitos laborales.[15] Definamos este trabajo como trabajo digital, en tanto que la prestación laboral deriva del contacto directo con la máquina digital (el ordenador).

La primera característica a resaltar es la *flexibilidad*. Flexibilidad que en el campo digital es, en primer lugar, flexibilidad de programación, que se extiende luego a la posibilidad de poner en comunicación dos o tres máquinas con un operador, y que es capaz de modificar el uso y las funciones según el resultado deseado.

---

15 Véase entre otros: Berardi (2001), Lévy (1992), Marchisio (1996), Melotti (1986), Sproull, Kiesler (s. d.) y Zuboff (1998).

La segunda característica es la *aceleración*. Con las nuevas tecnologías digitales se produce un poderoso aumento de la velocidad y la potencia de cálculo, mayores posibilidades de desarrollar sistemas, controlar procesos, extender interacciones. Todo el aparato productivo y social está de alguna manera atravesado por esta aceleración; la generalización de la información y el conocimiento se ve particularmente beneficiada, reduciéndose así los propios ciclos de vida de los mismos (de la generación a la obsolescencia). Flexibilidad y aceleración tienen como resultado un fuerte incremento de la productividad del trabajo.

La tercera característica es la *reducción* de los costes de cálculo. Se trata de un aspecto que normalmente ha sido poco considerado, pero que tiene una notable importancia como base de los procesos de racionalización productiva y reestructuración de la actividad laboral.

La cuarta característica es la llamada *miniaturización*. El desarrollo tecnológico digital se mueve a lo largo de un *trend* que produce al mismo tiempo la reducción de los microprocesadores y una mayor potencia de su capacidad de cálculo o de recogida de información.

La quinta característica viene representada por la capacidad de *interconexión*, o bien la posibilidad de poner en conexión máquinas diferentes. Esta posibilidad varía en función del grado de acceso al código fuente, lo que quiere decir que es menor en el caso del software propietario que en el caso del *open source* o del software libre.[16] A esta característica, se asocia también, con los desarrollos más recientes, la propiedad de la *interoperabilidad*, esto es, la posibilidad de hacer funcionar los programas en máquinas diferentes.

Estas características y propiedades tienen un impacto directo sobre la condición del trabajo permitiendo desarrollar los factores que con más fuerza determinan hoy la prestación laboral de tipo cognitivo: el incremento de la productividad y la estructura cooperativa (esta vez sin guión) en red del trabajo. De hecho, si la flexibilidad y la aceleración influyen positivamente sobre el primer factor (la productividad), la interconexión y la miniaturización permiten el desarrollo de formas de organización reticular con la posibilidad de controlar a distancia los procesos de trabajo y, por lo tanto, de promover una pluralidad de modelos de trabajo en función del grado de jerarquía/cooperación existente.

---

16 Una bibliografía general se encuentra en: Berra, Meo (2001); Torvalds, Diamond (2001); Williams (2002)(publicación copyleft); Di Corinto, Tozzi (2002) (publicación copyleft); AA.VV. (2003) (publicación copyleft); Di Corinto (2005) (publicación CC); Ippolita (2005) (publicación copyleft); Berra, Meo (2006).

En un contexto de generalización de la tecnología, la organización del trabajo es analizada con el objeto de elevar al máximo la comunicación y la cooperación que requieren las tecnologías digitales. A este respecto, se puede pensar en la tríada dialéctica: *cooperación, comunicación, autocontrol* (o *control social*).

La actividad de *comunicación* está ligada al uso del lenguaje (humano y/o artificial), mientras que la actividad de *cooperación* viene implícita en la relación bilateral que está en la base de la comunicación lingüística (no hablamos nunca solos). En la actividad de comunicación, entendida como antítesis, se coagula la esencia de la actividad lingüística. En este caso, se trata de una cooperación entendida no como una sucesión de operaciones individuales, sino como un conjunto de comportamientos multilaterales caracterizados por diversos grados de jerarquía, cuyo resultado no se puede asimilar a la simple suma de singularidades. De forma más específica, desde el momento en el que la actividad de cooperación es el resultado de las formas de comunicación, ésta viene caracterizada por una cooperación directamente inmaterial, incluso si tiene por objeto la producción material. La actividad de cooperación es el elemento constituyente de la estructura reticular o *network* de la cadena productiva.

El *autocontrol* se torna también una forma de *control social* en el mismo momento en que es activado por la imitación de comportamientos colectivos que provienen de imaginarios comunes y dominantes. En cualquier caso, es el individuo quien adecúa, a través de diversas formas de autocontrol o autorrepresión, su propio comportamiento de manera que éste funcione en consonancia con las exigencias de la actividad productiva.

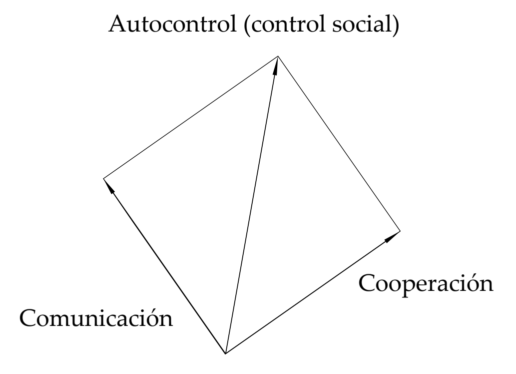


Figura 5.2 . Dialéctica y filosofía del trabajo digital

La figura 5.2 funciona a modo de espejo de la figura 5.1 relativa al contexto taylorista. En el capitalismo cognitivo, en el mismo momento en el que el *core* de la actividad de producción y acumulación acaba por fundarse en el conocimiento, la filosofía del trabajo se funda sobre el trabajo digital.

Del trabajo digital al trabajo cognitivo

Hemos definido el trabajo digital como la prestación laboral que está interrelacionada con la utilización de medios informático - digitales. En este contexto, se supone que existe una clara interdependencia entre actividad laboral y estructura tecnológica. El trabajo digital es el trabajo que viene definido por las actuales condiciones tecnológicas contingentes, y que sin embargo se encuentra en una continua y dinámica transformación. En otros términos, es la forma que asume el trabajo vivo dentro del paradigma del capitalismo cognitivo.

Las características analizadas en el epígrafe precedente limitan el campo de definición del trabajo digital, pero pueden ser *abstraídas* con el fin de definir la forma y la sustancia del trabajo actual.

Hemos visto que las tres variables neurálgicas atribuibles al trabajo digital son la flexibilidad, la necesidad de insertarse en una relación de cooperación dentro de la sociedad y la naturaleza lingüístico - comunicativa de la prestación laboral. Estas características son intrínsecas a la forma del paradigma de acumulación que se está generalizando en los países occidentales,[17] y en el que el conocimiento, la producción inmaterial y la función del consumo simbólico son las claves interpretativas más importantes. En esta transición nos vamos a detener en los conceptos de «trabajo vivo» y «fuerza de trabajo». Estos dos conceptos son la clave del análisis marxista. Si el análisis de Marx se hubiese limitado al «trabajo»...

> no habría hecho otra cosa que, como él mismo reconoce, permanecer en el terreno de la economía política. Marx encuentra el elemento subjetivo, político, comunicativo (si usamos un lenguaje habbermasiano) en el concepto de «trabajo vivo».[18]

17 Diferente, o más compleja, es la situación en otras partes del mundo

18 Véase Lazzarato (1997, p. 68), también Lazzarato (1996, p. 32).

Nuestra tesis es que el trabajo vivo viene definido hoy en día por el trabajo cognitivo, forma abstracta del trabajo digital. Con ello nos referimos a la tendencia predominante en las regiones de mando tecnológico y financiero del planeta.

En la actual fase del capitalismo, la función central del conocimiento en el proceso de acumulación ha evidenciado una extraña paradoja. A la derrota del obrero fordista de los años ochenta le ha acompañado la emergencia de un trabajo vivo cada vez más intelectualizado. Este proceso ha afectado también al trabajo de manufactura, que ya no sólo depende del proceso de terciarización y deslocalización de las actividades productivas materiales, cada vez más diseminadas por diversas partes del mundo. Hoy, cada vez más, el trabajo obrero (sobre todo en las grandes empresas) implica, a diversos niveles, la capacidad de escoger entre alternativas diferentes; en consecuencia, comporta la responsabilidad de tomar algunas decisiones. Esto constituye la interfaz de la relación lingüístico-comunicativa que está en la base de las nuevas tecnologías CAD-CAM[19] de automatización flexible. Sin embargo, la actividad obrera (en el ámbito de la prestación *digital* que la caracteriza) es «interfaz» no sólo de la máquina sino también entre los diferentes equipos de trabajo, entre los distintos niveles jerárquicos, etc. Así es como lo prescriben los nuevos cursos de *management:* «Es el alma del obrero lo que debe bajar a la oficina».[20]

Es la subjetividad, la personalidad y la capacidad relacional del obrero lo que debe ser organizado pero, sobre todo, *gobernado*. De esta manera, resulta que cantidad y calidad del trabajo, manualidad e intelectualidad del trabajo, son reorganizadas en torno a su *inmaterialidad*.

La transformación del trabajo obrero en trabajo de control, de gestión de la información, de aplicación física a la máquina, pero también de capacidad de decisión (aunque sea mínima) que requieren una atención y una inversión de subjetividad, implica a los obreros de un modo diferente según el

---

19 CAD-CAM es el sistema más difundido de cadena de montaje flexible, a través del cual la actividad de proyecto - diseño (ejemplificada con el acrónimo CAD, *computer aided design)* está necesariamente conectada (interfaz) con la actividad de ejecución (ejemplificada con el acrónimo CAM: *computer and manufacturing)*.

20 Cita extraída de Lazzarato (1997, p. 23). Es suficiente, a este respecto, recordar la retórica de la aproximación a la *calidad total* que ha constituido el torrente demagógico de la política FIAT en los primeros años noventa después del giro impulsado por Romiti en el convenio de los cuadros dirigentes firmado en Marentino en octubre de 1989.

lugar que ocupan en la jerarquía del trabajo en la fábrica.[21] Pero lo que nos interesa subrayar es que esta tendencia, aunque no sea todavía mayoritaria, determina cada vez más las modalidades de la prestación laboral.

Si todo esto vale para el trabajo obrero, con mayor razón para el trabajo en el sector terciario, si bien aquí es necesario distinguir al *terciario material*. Paradójicamente, puede ser interesante observar que, en la dinámica del proceso de taylorización de algunas funciones,[22] algunas actividades del terciario material necesitan un tipo de prestación laboral marcadamente manual y muy poco intelectualizada. Sin embargo, es preciso reconocer que, sea como sea, también en la actividad de almacenaje, en el transporte o en la atención al público (en el caso de la distribución a gran escala), la actividad laboral está en contacto con las tecnologías digitales de comunicación y requiere el desarrollo de capacidades relacionales. La inmaterialidad del trabajo es, en cualquier caso, más evidente en el trabajo de cuidados (en un sentido amplio: desde la atención a personas, niños o ancianos, a los servicios sociales o de salud) así como en el llamado terciario inmaterial: comunicación, logística, finanzas, *mass media,* producción simbólica y semiótica, I+D, consultorías, publicidad, etc.

Esta actividad laboral está cada vez más insertada no tanto en un determinado ciclo de vida de los productos, tal y como ocurría en el capitalismo industrial-fordista, como en un ciclo de producción social en el que la actividad relacional, comunicativa, experiencial y afectiva, basada en la gestión de los flujos informativos y de los procesos de aprendizaje, pone en funcionamiento la cooperación social que está en la base de la propia producción social.[23]

El trabajo cognitivo no es una nueva concepción del trabajo. Siempre ha existido con diferentes definiciones según el paradigma de acumulación vigente. Lo que queremos subrayar es que en la era del capitalismo cognitivo, el trabajo cognitivo representa la tendencia hegemónica en la definición del «trabajo vivo». El hecho de que hoy no sea posible definir una única y total «organización científica del trabajo», sino que conviven una mezcla de diversos modelos organizativos dependiendo del tipo de producción a considerar, no constituye una contraprueba. Es característico del capitalismo cognitivo

---

21 Para profundizar en este aspecto véase Lazzarato (1997, pp. 23-27).

22 Volveremos más adelante sobre esta problemática.

23 Hemos visto como, a día de hoy, entre producción y consumo no hay una gran distinción (véase capítulo 4). Más adelante discutiremos cómo también entre producción y reproducción, entre tiempo de vida y tiempo de trabajo, por poner sólo algunos ejemplos, es también cada vez más difícil encontrar una frontera nítida

que no sea posible la definición de un único modelo de producción al que se asocia un único modelo de trabajo. Esto depende, como sabemos ya después del análisis del proceso de acumulación cognitivo, de la imposibilidad de medir la prestación laboral en términos de productividad material.

Dicho de otra manera, el trabajo autónomo viene definido y es suministrado por una *fuerza de trabajo social autónoma*. La triada que caracteriza el trabajo digital: *comunicación, cooperación y autocontrol o control social* representa hoy el elemento constituyente del trabajo cognitivo y de la dialéctica propia del mismo. En términos marxistas, se trata, en definitiva, de verificar si el trabajo se transforma integralmente en trabajo cognitivo y la fuerza de trabajo en «intelectualidad de masas», y en segundo lugar si la intelectualidad puede devenir un sujeto políticamente y socialmente hegemónico. El propio Marx en los *Grundrisse* había adelantado ya algunas hipótesis a este respecto:

> En la medida en que se desarrolla la gran industria, la creación de riqueza real depende menos del tiempo de trabajo y de la cantidad de tiempo empleado que de la potencia de los agentes puestos a funcionar durante el tiempo de trabajo, la cual, al mismo tiempo – he aquí su poderosa eficacia – no está en relación con el tiempo de trabajo inmediato que cuesta su producción, sino que depende más bien del estado general de la ciencia y del progreso de la tecnología, o bien de la aplicación de la ciencia a la producción (Marx, 1976b, p. 716).

Y un poco más adelante Marx subraya:

> El trabajo inmediato cesa de ser, como tal, la base de la producción; es transformado progresivamente en actividad de vigilancia y de regulación; también, por otro lado, el producto cesa de ser el producto del trabajo aislado inmediato, para ser más bien el conjunto de la actividad social lo que se presenta como productor. *(Op. cit.,* p. 722)

Cuando Marx afirma que es «la actividad social la que se presenta como productor», hace referencia al concepto de *generall intellect,* que hemos tratado a propósito de la función del conocimiento en el capitalismo cognitivo (cap. 2.3). Trabajo y conocimiento forman una unidad, son interdependientes entre sí, dos caras de la misma moneda: el trabajo cognitivo no es más que la ejemplificación concreta.

Es impresionante pensar que en estas páginas de Marx, escritas hace ciento cincuenta años, se describe la esencia de la contradicción entre capital y trabajo, a través de la función del conocimiento (saber) en el proceso de acumulación, que forma hoy el *core* del capitalismo cognitivo.

6. Las distintas formas del trabajo en el capitalismo cognitivo

En el contexto actual, la forma abstracta que asume el trabajo es la del trabajo cognitivo, manifiesta en las distintas modalidades del trabajo digital. Debido a su naturaleza abstracta, el concepto de trabajo cognitivo asume diferentes formas; precisamente en ellas, es posible observar numerosas *diferencias*, las *diferencias* que, como hemos escrito antes, constituyen la principal característica del mercado de trabajo actual.

En una primera aproximación podemos comprender diferentes figuras o arquetipos, que nos remiten a las distintas subjetividades puestas en juego.

Trabajo asalariado manual e intelectual

La definición de trabajo asalariado, tal y como era entendido por la tradición fordista-taylorista, implica la existencia de una relación de subordinación. Como ya sabemos, esta tipología del trabajo ha representado, a través del obrero masa, la figura hegemónica de las condiciones laborales y de la subjetividad del trabajo, hasta conformarse incluso como la figura por excelencia, omniabarcante de toda forma de trabajo.

En el capitalismo cognitivo, el trabajo asalariado es tan sólo una de las muchas tipologías de prestación laboral existentes. Es más, hoy asistimos a una superación de la tradicional figura del trabajador asalariado dependiente y con contrato indefinido, sustituido por formas laborales cada vez más precarias. Este fenómeno[1] puede ser observado tanto en la fragmentación del

[1] Este fenómeno, como ya hemos recordado, viene compensado a nivel internacional por el incremento del número de asalariados en el Sur del mundo.

trabajo, como en el cambio cualitativo de la propia prestación laboral asalariada que prescinde de las formas contractuales que esta solía asumir. Se trata evidentemente de las dos caras de la misma moneda. La reducción numérica de la figura del trabajador asalariado dependiente a tiempo indefinido es un fenómeno común en casi todos los países de Europa. Esta reducción ha dado lugar a un proceso de descomposición y fragmentación del mercado de trabajo, en el cual el retraso del análisis ha sido la principal causa de la actual debilidad de los sindicatos, junto con la desdichada decisión de la mayoría de ellos (los que forman parte de la CES, Confederación Europea de los Sindicatos) de perseguir políticas de concertación, cogestión y subalternidad «aconflictual». El proceso de desindicalización (o la reducción del número de afiliados) en los últimos veinte años, aunque sea parcialmente contenido en Italia y Alemania (compensado por el aumento de los pensionistas), es la confirmación más evidente de este proceso.

En el ámbito de la relación de subordinación, la tradicional diferencia entre trabajo manual e intelectual tiende a perder significado debido al incremento de la formación profesional necesaria para desarrollar el trabajo de ejecución (por ejemplo en los sistemas CAD-CAM) y a la estandarización de los procedimientos de comunicación introducidos por la informática, que tienden a su vez a taylorizar progresivamente el trabajo intelectual. En lo que respecta al trabajo manual, uno de los efectos de la «automatización flexible», resultado de los procesos de reestructuración productiva, ha sido el de romper la repetitividad de la típica acción de la cadena de montaje mecánica, que ahora engloba en un sólo momento operativo más funciones y tareas (aumento de la explotación). Las posibilidades de comunicación (con el lenguaje informático) entre diferentes máquinas de trabajo permite, en efecto, desarrollar casi simultáneamente operaciones que hasta hace poco eran desarrolladas de forma secuencial: en particular, a la actividad de ejecución propiamente dicha, hoy asignada exclusivamente a la máquina (con notable reducción de la fatiga física), se suman operaciones de control-calidad y de adaptación computerizada de la máquina al segmento en línea, que en constante variación necesitan de un continuo rediseño de su operativa.

La mezcla de actividades manuales, de control y de diseño comporta necesariamente competencias específicas y conocimientos relativos a las tecnologías utilizadas. Se hace imprescindible un proceso de formación especializada, permanente y continua, tan veloz como la propia evolución de la dinámica tecnológica. *La sujeción a la máquina no pasa sólo a través de los brazos sino también del cerebro*. En este contexto, como ya hemos señalado, el desarrollo de la formación profesional no necesita de una preparación cultural autónoma. En el ámbito del trabajo intelectual, el impacto de las

tecnologías informáticas ha sido aún más fuerte. La distinción principal entre actividades manuales, sujetas a un esfuerzo físico o a una repetitividad de la acción, y actividades intelectuales, basadas en la actividad del cerebro y en valoraciones individuales y diferenciadas, residía esencialmente en la imposibilidad de medir y de contabilizar esta última en términos de unidad de producto y/o de tiempo (productividad del trabajo), ya que la capacidad de trabajo dependía del grado de instrucción, del nivel cultural y de la experiencia individual. Hoy, la introducción de las tecnologías del lenguaje permite controlar en términos numéricos la prestación intelectual. Si hace un tiempo la actividad intelectual era fuertemente valorada en cuanto tal, por obra acabada, ahora, la codificación de los lenguajes (y su formulación) por un lado, y la estandarización de los procesos de producción inmaterial en procedimientos preestablecidos e informatizados por otro, permite la medición de la prestación intelectual paso a paso y en cada momento. En los últimos años, la estandarización de los procedimientos comunicativos, por medio de la utilización de sistemas informáticos, ha permitido así una suerte de taylorización de la prestación intelectual. Obviamente, este discurso no puede ser extendido a todas las actividades intelectuales: se trata de un discurso que está presente en mayor medida allí donde el grado de competencia y de saber es más difuso y codificable. Generalmente, sin embargo, se asiste a un vaciamiento sustancial de la actividad intelectual en favor de su mecanización, lo que banaliza su contenido y desvaloriza no sólo su resultado sino también su razón de existir. Así, para el trabajo intelectual, la «cultura» cuenta cada vez menos.

La prestación laboral tiende a volverse cada vez más cognitiva y relacional: el cerebro, los sentimientos y la experiencia vital son factores productivos tan importantes, o más, que los brazos o el cuerpo. Las componentes inmateriales crecen mientras el éxito de una mercancía depende cada vez más de los aspectos simbólicos ligados a la misma (al menos en Occidente). Esto depende a su vez del hecho de que, en las últimas dos décadas, la prestación laboral se ha visto modificada estructuralmente por los efectos de la generalización del nuevo paradigma productivo del capitalismo cognitivo.

Trabajo autónomo

El concepto de trabajo autónomo asume en el capitalismo industrial-fordista el aspecto de un trabajo no subordinado a ninguna prescripción. Por trabajo autónomo entendemos la prestación laboral que permite ciertos márgenes de discrecionalidad al trabajador o a la trabajadora, ya sea en lo que respecta al contenido del trabajo, ya a las decisiones relativas a la propia actividad en términos

de remuneración y de tiempo de trabajo. A consecuencia de ello, a diferencia del trabajo asalariado fordista, el trabajo autónomo presupone un menor grado de alienación, entendida como separación entre actividad laboral y objeto del trabajo,[2] y una mayor incertidumbre ligada a las dinámicas competitivas del mercado.

En el capitalismo fordista, el trabajo autónomo, ya sea entendido en sentido laxo, o como el conjunto de prestaciones laborales no asalariadas, es al mismo tiempo determinante y marginal. Determinante porque en el mismo se pueden insertar las actividades de mando empresarial y las llamadas profesiones liberales que marcaban la trayectoria competitiva de la gran fábrica y que estructuraban la jerarquía fuertemente disciplinaria que constituía su organización interna. Marginal, porque todas las actividades laborales relevantes en la producción de excedentes eran englobadas en la figura del o de la trabajadora asalariada. Descontando la clase empresarial (que en Italia no ha superado nunca las 400.000 personas, entre pequeños y grandes empresarios) y el sector dirigente de las profesiones libres, la gran mayoría del trabajo autónomo permanecía anclada en una composición social prefordista (la categoría de los trabajadores agrícolas o de los artesanos, por ejemplo) o externa al proceso productivo de la manufactura (electricistas, fontaneros, camareros, pequeños negociantes, etc., residuos de la figura del llamado *trabajador de oficio*, expulsada de la producción y reciclada en las actividades de servicio de consumo).

En el capitalismo cognitivo, en cambio, la figura del trabajador autónomo tiende a asumir un papel cada vez más importante. La figura del trabajador autónomo irradia una multitud de subjetividades laborales que, mezclándose con el desmantelamiento de la figura del trabajador asalariado en figuras cada vez más atípicas y espurias, constituye la base de las *diferencias* presentes actualmente.

Si en el capitalismo industrial-fordista se podía hablar de trabajo autónomo de primera generación, hoy resulta más apropiado hablar de *trabajo autónomo de segunda generación.*[3] En el ensayo «Diez tesis para la definición de un estatuto del trabajo autónomo» (1997, pág 13-42), Sergio Bologna discrimina algunos parámetros esenciales para reconocer y definir la prestación laboral autónoma, tratando de enunciar una suerte de economía política del trabajo autónomo. Estos parámetros son: contenido del trabajo, percepción del espacio, forma de la retribución, identidad profesional, recursos necesarios de partida, recursos necesarios para el mantenimiento, mercado, organización

---

2 Sobre la cuestión de la alienación tendremos ocasión de volver más adelante.

3 Este concepto, que ha tenido y todavía tiene una escasa fortuna, fue acuñado, en los albores del pensamiento neooperaísta de los primeros años noventa por Sergio Bologna. Véase Bologna (1992a, pp. 2- 32; 1992b, pp. 215 -239; 2007); Bologna y Fumagalli (1997); y Fumagalli (2001b, pp. 115-134).

y representación de los intereses, y ciudadanía. Algunos parámetros indican que no existe una separación neta entre trabajo dependiente y trabajo autónomo, mientras que otros se refieren a la condición laboral *tout court*.

Contenido del trabajo

El contenido del trabajo cambia, por naturaleza, cuando varía el grado de prescripción de la organización productiva y/o terciaria. Esto empareja el trabajo autónomo con el trabajo dependiente, aunque se entienda que existe un menor grado de prescripción en la prestación autónoma que requiere, desde este punto de vista, una responsabilidad de programación que está fuera de la lógica de la repetitividad y de la manualidad. Sin embargo, «el elemento que diferencia de forma fundamental el trabajo autónomo del trabajo asalariado es el (mayor) contenido de operaciones relacionales y comunicativas que el primero necesita» (Bologna, 1997, p. 14).

Se trata de un trabajo relacional y comunicativo que puede ser considerado como un extra que se añade a la prestación real propiamente dicha, una suerte de «*deseconomía* externa imprescindible», y sin embargo necesaria para el éxito y la propia obtención de renta en el trabajo autónomo. Difícilmente se podrá tomar en consideración este tipo de contenido del trabajo en el balance económico de la prestación, ya que no se considera productor de valor añadido.

Percepción del espacio y del tiempo

En términos de percepción del espacio, las diferencias entre trabajo asalariado y trabajo autónomo tienden a ser menos evidentes, dado que la flexibilización y la descomposición del trabajo asalariado avanzan con paso firme. El trabajo asalariado tiende a asumir en este ámbito (como en el temporal) las características del trabajo autónomo. La primera característica es la *domestication* del trabajo autónomo, característica imprescindible de lo que se conoce comúnmente como empresarialidad de sí o autoempresarialidad. Desde este punto de vista, es el trabajador quien autodetermina y define el propio espacio físico de trabajo. La *domestication* va estrictamente ligada a una percepción diferente del tiempo de trabajo.

Respecto al trabajador asalariado, que estaba acostumbrado a pasar la mayor parte de su vida activa en un espacio que no le era propio sino que pertenecía a otros y que otros habían plasmado y organizado, el trabajador autónomo desarrolla un sentido de mayor «propiedad» de las reglas vigentes

en el diseño de los espacios de trabajo, es decir, de menor aceptación de las reglas de otros. Mientras que la alienación del trabajo dividía al individuo en dos ciclos socio-afectivos, el ciclo de la vida privada y el ciclo de la vida laboral, la (aparente) no alienación del trabajo independiente reduce la existencia a un único ciclo socio-afectivo, el de la vida privada (1997, p. 17).

La supresión de la separación entre vivienda y trabajo implica efectos evidentes sobre la productividad del trabajo, ya sea porque la movilidad vivienda-trabajo es un coste social y puede suponer gastos para la empresa, o porque esta supresión favorece un alargamiento de la jornada de trabajo y del tiempo efectivo de trabajo. Si las nuevas tecnologías permiten mantener el mismo grado de prescripción y de control del trabajo asalariado taylorista, incluso cuando la producción se disemina y fragmenta en el territorio, asistimos, por un lado, a un proceso de «salarización» del trabajo autónomo y, por otro, a la flexibilización y «autonomización» del trabajo asalariado. El caso del teletrabajo es, en este sentido, un ejemplo extremo especialmente iluminador.

Las diferencias de percepción del espacio entre trabajo autónomo y trabajo asalariado se pueden ejemplificar, fácilmente, en la comparación de una *company town* (las realidades urbanas que se desarrollaron alrededor de los polos de producción fordista, como por ejemplo Turín e Ivrea en Italia, y Detroit y Flint en EEUU) y una región de distritos económicos con un elevado grado de fragmentación de la producción. Incluso, desde el punto de vista de los conjuntos urbanos y de su evolución, se pueden imaginar fácilmente estas diferencias.[4]

El tiempo de trabajo del trabajador autónomo es uno de los parámetros que en mayor medida definen el carácter peculiar de la prestación autónoma. El tiempo no es medible según los criterios tradicionales con los que las oficinas de estadística medían el tiempo de trabajo. Este factor depende,

---

4 «Vivir en un distrito productivo implica condiciones diferentes a las de la *company town.* Mientras en el "complejo obrero" de la fábrica fordista la regla laboral imponía un ordenamiento propio sobre la regla doméstica y, en el perfil urbanístico y arquitectónico, el modelo de fábrica se reproducía en el modelo de las viviendas, en el distrito industrial parece que la compenetración entre lugar de trabajo y lugar de vida produce un "tercer sistema de reglas" un híbrido, una especie de "territorio habitacional de producción" que, aún no siendo capaz de modelar urbanística y arquitectónicamente el espacio, ha producido formas de cohesión social y ha estructurado las relaciones sociales cooperativas de un modo más afín a la mentalidad del trabajo autónomo que a la del trabajo asalariado» (Bologna, 1997, p. 17). El proceso de desindustrialización de las áreas metropolitanas fordistas resulta particularmente marcado en algunas realidades estadounidenses. Un claro ejemplo es el que nos ofrece la ciudad de Flint en Michigan, definida como la «GM town», descrita en la película independiente estadounidense *Roger and Me* de Michael Moore.

por un lado, de la inexistencia de una regla codificada que de alguna forma limite el horario de trabajo de los trabajadores autónomos, tal y como ocurría en cambio con el trabajo asalariado debido a la existencia de acuerdos contractuales sobre el tiempo de trabajo (el llamado horario contractual del que derivaba el horario de trabajo en sí); y por otro, del hecho de que el tiempo de trabajo no es equivalente al tradicional tiempo de trabajo (por ejemplo, en el caso del ya citado trabajo relacional). La consecuencia es que el tiempo de trabajo y el tiempo de vida se superponen, con neto predominio del primero sobre el segundo, y que el tiempo de trabajo se alarga sin posibilidad de medida del horario. No es casual que, a partir de finales de los años setenta, coincidiendo con la crisis del trabajo asalariado, asistiéramos a una inversión en la dinámica de las horas efectivamente trabajadas. Después de casi un siglo de reducción del horario de trabajo, éste comenzó a aumentar.

La forma de la retribución

Después de la percepción del tiempo, la forma de la retribución constituye otro de los elementos constitutivos del trabajo autónomo (Lyon Caen, 1990). El salario, como forma de la retribución, es sustituido por el pago por prestación (de la nómina se pasa a la factura). Se trata de un cambio notable en la medida en que ya no se habla de remuneración del trabajo en y por sí mismo, independientemente del producto o del servicio en cuestión, sino de pago por el objeto y/o por el servicio prestado, independientemente del trabajo desarrollado. Esto no significa que afirmemos que no existe un vínculo más directo entre trabajo y pago de la prestación, sino que el contenido del trabajo no es *el* componente sino *uno* de los componentes (que aún hoy sigue siendo todavía el principal) que define la prestación. Otra variable relevante que puede incidir fuertemente sobre el valor de una prestación, a parte de los costes necesarios para su realización, es la exclusividad (en términos económicos tradicionales se diría la *escasez*) de la prestación desarrollada. En otros términos, el trabajador autónomo sintetiza la figura del asalariado y la del empresario: su remuneración es estrictamente dependiente de la *autoexplotación* de la propia capacidad de trabajo, así como del poder contractual que ocupa en la estructura jerárquica del mercado dentro de una cadena productiva cada vez más compleja y diferenciada. Esta mutación en la forma de remuneración del trabajo tiene notables efectos implícitos:

> La figura del asalariado asumió en sus inicios un significado arquetípico de la figura social subordinada y seguidamente, después de la Revolución de Octubre en Rusia y del New Deal estadounidense, el significado más general de «ciudadano» que goza de modo pleno de los derechos del Estado social. La

> forma salario es, por lo tanto, hija del industrialismo, en particular de la fase industrial fordista. [...] Ya se trate de la noción liberal del siglo XIX o de la noción garantista del siglo XX, la forma salario siempre ha venido asociada a la garantía de la supervivencia de la fuerza de trabajo. (Bologna, 1997, p. 24)

En el sistema de producción fordista, el salario, en su dimensión temporal y dependiente de los ritmos de pago (por jornada, semanal, mensual), ha representado siempre la forma económica, directamente garantizada por el empresario, e indirectamente por el Estado, a través de la cual el trabajador podía disponer de un mínimo vital. Por lo tanto, si el salario era la forma económica de la reproducción de la fuerza de trabajo, la ausencia de salario cancela de golpe el problema de las relaciones contractuales entre empresario y trabajador y de la relaciones entre trabajador y Estado, y por lo tanto de la reproducción de la fuerza de trabajo. En otras palabras, se sanciona que «el principio de la subsistencia de la fuerza de trabajo no será ya un problema del que el empresario o el Estado deban hacerse cargo» *(ibidem)*.

Se trata, como decíamos, de un cambio radical, que sustituye el principio civil fundamental de garantía de la subsistencia por la condición de precariedad y de riesgo existencial. Este cambio permite, allí donde acontezca, mantener la relación de subordinación del trabajo en manos del capital. La explotación directa implícita en la condición de subalternidad del trabajo asalariado, compensada por la garantía de subsistencia, se sustituye por un trabajo independiente, formalmente desligado de cualquier relación de subordinación, pero completamente subalterno gracias a la condición de precariedad y de riesgo existencial, que es directamente consustancial a las exigencias de quien gestiona el ciclo productivo.

La identidad profesional

Otro elemento fundamental en la definición del trabajador autónomo es la identidad profesional. En el mismo momento en el que el trabajador actúa individualmente como oferente de trabajo, en un contexto de contratación individual, su capacidad de mantenerse en el mercado vendiendo su fuerza de trabajo manual o intelectual depende de su propia profesionalidad. Si el trabajo asalariado estaba y está a menudo caracterizado por una suerte de despersonalización (exactamente igual que puede ser despersonalizada la producción estandarizada), el trabajador autónomo debe estar capacitado para diferenciarse. La profesionalidad vuelve a ser, de esta manera, un atributo de la persona; vuelve a definirse a partir de los trazos característicos de un individuo, y sólo de éste. La profesionalidad y la capacidad de mantenerse

en una constante actualización en las fronteras de los saberes y del conocimiento dentro de un proceso de aprendizaje son los requisitos básicos para poder acceder al mercado de trabajo. Sin embargo, éstos no conforman lo que constituye la base de la remuneración de la prestación. Lo que cuenta, en cambio, es el grado de exclusividad relativa de la prestación. En otras palabras, lo que permite al trabajador autónomo tener el poder contractual suficiente para imponer el pago de la propia prestación de forma favorable a su persona, mantener su competitividad en el mercado de trabajo y gozar de independencia efectiva y autonomía, no es el nivel absoluto de su saber y del alcance de su conocimiento, sino su especialización exclusiva, que la difusión de la misma no sea muy extensa (conocimiento tácito o bioconocimiento). Se trata por definición de una condición que sólo una minoría de trabajadores puede explotar en su propio favor. En la mayor parte de los casos, la identidad profesional define al trabajo autónomo, pero no lo exime de la incertidumbre de la contratación individual, de la precariedad y de la *heterodirección* (con diversos niveles de prescripción).

Si en el fordismo, las actividades profesionales (las profesiones liberales) coincidían con las actividades intelectuales y permitían otro reconocimiento social y económico en la medida en que eran exclusivas, debido a la fortaleza de las barreras de entrada (formación de base, registros profesionales, método de cooptación para el ingreso, etc), hoy la difusión del trabajo autónomo, de las tecnologías de la comunicación y la necesidad de una preparación profesional más generalizada han modificado radicalmente la estructura jerárquica de las profesiones y, sobre todo, han producido una redefinición de la relación entre trabajo manual e intelectual.[5]

Los otros parámetros

De los otros parámetros que se consideran a la hora de definir el trabajo autónomo y de mostrar sus peculiaridades y diferencias con respecto del trabajo asalariado, es necesario tomar en consideración el mercado, los recursos necesarios para acceder al mismo y aquellos que resultan necesarios para la supervivencia.

En cada una de estas tres variables resulta importante la posición del trabajador autónomo. Los recursos necesarios para el acceso al mercado del trabajador autónomo son esencialmente tres: la red de conocimientos y relaciones personales, familiares, etc., los conocimientos especializados del

[5] Nos sirven, a este respecto, las consideraciones sobre la superación de esta relación desarrolladas en el parágrafo precedente a propósito de las transformaciones del trabajo asalariado.

sujeto y la posibilidad de dotarse de un capital inicial o de una financiación; particularmente, las dos últimas permiten al trabajador autónomo posicionarse dentro de la estructura jerárquica del mercado, obteniendo así una tajada del mismo. Cuanto mayor es el zócalo monetario de entrada y mayor es la especialización del sujeto, mayores son las posibilidades de supervivencia una vez efectuado el ingreso en el mercado. Pero una vez dentro, el trabajador es obligado a una continua adaptación a las mutaciones del entorno y a una constante actualización de sus propios conocimientos, que constituyen la única *chance* de supervivencia, aunque no siempre se encuentran a su alcance, sobre todo si requieren una inversión de tiempo y dinero. Esto dependerá, en parte, de la estructura jerárquica y de las características del mercado en el que trabaja. La forma de mercado, su estructura, el nivel tecnológico y el saber existente, el grado de integración entre los sujetos participantes, etc., son los elementos que definen el entorno económico en el que actúan los trabajadores autónomos. Además, el trabajo autónomo normal, a excepción del trabajador con conocimientos especializados que lo conviertan en único (monopolio), se mueve a lo largo de los niveles más simples y menos estructurados de la escala productiva; los mecanismos de selección del mercado son muy duros y, por lo tanto, la posibilidad de supervivencia en el mismo es muy precaria.

La parasubordinación

La condición de parasubordinación representa una anomalía en el campo del derecho laboral, pero al mismo tiempo es paradigmática de la prestación laboral en el capitalismo cognitivo. La parasubordinación representa el punto de llegada ideal y el factor complementario de las transformaciones del trabajo asalariado y del trabajo autónomo. Hasta ahora hemos visto como el trabajo asalariado subordinado asume progresivamente características de la prestación individualizada en los procesos de formación, y al mismo tiempo de estandarización de las variables cognitivo-relacionales que lo hacen tendencialmente flexible y autónomo. Del mismo modo, el trabajo autónomo está cada vez más insertado en mecanismos de heterodirección con grados de prescripción creciente, o bien tiende a «salarizarse». La relación de trabajo parasubordinado representa la síntesis de estas tendencias: desde un punto de vista formal, no puede ser adscrita a formas de trabajo subordinado, con pagos estables y fijos bajo la forma de salario, sino que está caracterizada más bien por una forma de remuneración a través del llamado «anticipo sobre el pago» *[ritenuta d'acconto]*; desde el punto de vista efectivo y real esconde altos niveles de prescripción de las tareas, con un único pagador y un único emplazamiento de trabajo fijo.

Hay que destacar que esta forma de trabajo asume en Italia una particular relevancia, siendo única en su género en el contexto europeo. Los contratos de parasubordinación nacen en términos fiscales en los primeros años ochenta como formas particulares de colaboración no sujetas al IVA (y por lo tanto no asimilables al trabajo autónomo propiamente dicho), en cualquier caso no están regulados por los derechos y obligaciones implícitos en el contrato de trabajo subordinado. De hecho, se colocan en una posición espuria, en la que no se aplican las tutelas del trabajo subordinado (reguladas por el Estatuto de los Trabajadores y los convenios nacionales), antes al contrario se encuentran sujetos a todos los riesgos e incertidumbre del trabajo autónomo. La explosión en los últimos diez años de las colaboraciones coordinadas continuadas (co.co.co) y su parcial transformación en contratos por proyecto (co.co.pro) ha acompañado el incremento de la flexibilidad de una forma totalmente anómala y engañosa, favoreciendo procesos de precarización del trabajo sin parangón en Europa. Efectivamente, a nivel europeo el análisis estadístico comparado se basa sobre las formas de precariedad establecidas en el contrato de trabajo subordinado (a tiempo parcial, indefinido, interino, formación profesional, en prácticas, etc.). En este marco, la tasa de precariedad del trabajo se encuentra en Italia en línea con la media europea, si es que no ocupa un lugar incluso inferior. Sin embargo, si se añade la anomalía de la parasubordinación (que no tiene relevancia en los otros países europeos porque es inexistente) se puede estimar una tasa de precariedad superior a la media europea, que abarca casi un tercio de la fuerza de trabajo.[6]

---

6 El debate italiano sobre la consistencia efectiva del fenómeno de la precariedad ha sido siempre áspero y falso ideológicamente. Por un lado tenemos los datos proporcionados por los grandes defensores de la flexibilidad (como Pietro Ichino o Tiziano Treu) que se limitan a ofrecer los datos sobre el trabajo de ISTAT [Instituto Italiano de Estadística] (pero sólo en lo que se refiere al trabajo subordinado), a partir de su informe trimestral sobre la fuerza de trabajo; por otro, tenemos a los investigadores y estadísticos (mucho más serios) que tratan de estimar la entidad de la precariedad, considerando también las formas de la parasubordinación y de trabajo autónomo sujetas al chantaje del rédito y a la incertidumbre de la estabilidad de la relación de trabajo. Para darnos una idea de las diferencias cuantitativas entre ambos, es suficiente recordar que para Ichino los «precarios» en 2005 eran 2.122.000 (el 12,6 % del total del trabajo dependiente) (Ichino, 2007), mientras que otros investigadores, también del ISTAT (Mandrone, Massirelli, 2007), estimaron que el número de precarios era de 3.757.000 en 2006. Nótese bien que en esta última estimación los contratos de parasubordinación, son ampliamente infraestimados, ya que cuentan 391.000 personas frente a los 1,5 millones de inscritos en la gestión separada del INPS (cifra neta de los administradores). Según los cálculos del NIDIL-CGIL (Di Nicola, Mingo, 2007, pp. 11- 32 y 57-63), los trabajadores parasubordinados sujetos a salarios mínimos e incertidumbre laboral sumarían cerca de 750.000. Como consecuencia de todo ello, el total de los precarios sería de 4.250.000. Finalmente, según los datos de NIDIL-CGIL, la tasa de precariedad llega a superar ¡el 60 % para quienes tienen menos de 39 años de edad!

Además, desde un punto de vista sustancial, hay que tener en cuenta que las formas de parasubordinación son del todo asimilables (en su peor parte) a las actividades de trabajo autónomo heterodirigidas y con un solo pagador, lo que constituye una *nueva diferencia* entre las *diferencias* que hoy caracterizan cada vez más el mercado de trabajo en el capitalismo cognitivo.

El trabajo de cuidados y el trabajo servil

Una de las características del capitalismo cognitivo —que hemos analizado y verificado anteriormente en los casos del trabajo asalariado y del trabajo autónomo— es la pérdida de importancia de la serie de parejas antitéticas sobre las que se basaba la estructura productiva y social del fordismo: manual / intelectual, asalariado / autónomo, tiempo de vida / tiempo de trabajo, producción / reproducción, etc.

En el desarrollo del paradigma cognitivo y en la tendencial centralidad del trabajo cognitivo, también la distinción entre el *individuo-civis*, con sus tiempos de vida, y el *individuo-trabajador*, con sus tiempos de trabajo, tiende a volverse superflua. Esta distinción alude a esa otra más amplia entre actividades de producción y actividades de reproducción; en la que con la primera expresión se entiende la actividad que produce directamente excedente, mientras que con la segunda se entiende la actividad que le permite ser productiva a la primera.

En el capitalismo fordista esta distinción daba origen, a su vez, a otra articulada de un modo diferente, que tenía por base las diferencias de género. Dentro de la distinción basada en el género es preciso subrayar la función desempeñada por el trabajo de cuidados. Cuando el trabajo de cuidados es desarrollado en el ámbito familiar y viene referido esencialmente a la gestión de la unidad familiar (cuidado de los niños y de los ancianos, limpieza del hogar, provisión de alimentos, manutención, etc.), se trata principalmente de trabajo femenino. Sin embargo, en una acepción más amplia, se puede entender también con este término todo el trabajo de apoyo necesario como corolario de la prestación laboral directa. Conviene así considerar un elevado número de servicios que se ofrecen fuera del reducido ámbito familiar y que suelen coincidir con los servicios primarios de utilidad pública: la educación, la sanidad, la justicia, el cuidado del medio ambiente, la seguridad, etc., hasta hace poco garantizados por la estructura estatal. En el capitalismo fordista el trabajo de cuidado es una actividad externa al mercado, o dicho de otra manera, que no está expuesta a las reglas del mercado libre y, por este motivo, no es considerada como una de las actividades productivas reales.

La mayor parte de estas actividades no son remuneradas y, en la medida en que se trata de actividades no remuneradas tienden a ser consideradas como parte del elenco de trabajos poco relevantes en el esquema de la estructura jerárquica y de mando del proceso capitalista de acumulación.

La delimitación neta y precisa de la definición de trabajo de cuidados, entendido como proveedor de servicios primarios, ya sea en el ámbito familiar (servicios personales) como a nivel social (servicios sociales), se pierde en la transición al capitalismo cognitivo. Las causas son variadas. En primer lugar, tanto la familia, en tanto unidad productiva construida a partir de una precisa división del trabajo basada en el género, como el Estado, en su función de regulación social adquirida en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial gracias a las políticas keynesianas del Estado del bienestar, han sido testigos de la entrada en crisis de sus propias funciones.

La estructura «mono-rentista» de la familia fordista, fundada en el papel hegemónico del varón, comenzó a fracturarse tanto por los golpes de la crítica feminista, como por la crisis de regulación salarial fordista. Gradualmente, al menos en las generaciones que se encuentran por debajo de los cuarenta años, tanto en Italia, a pesar de la pervivencia de prácticas más o menos católicas de *esclavización cultural* de la mujer, como en el resto de los países más industrializados, la tasa de actividad femenina ha crecido de forma importante, ya sea por la voluntad femenina de emancipación como por la necesidad de contribuir a una renta familiar cada vez más inestable e incierta debido a la precarización del trabajo.[7]

Al mismo tiempo, el proceso de desmantelamiento del Estado social y la devaluación de su función en la regulación social, desarrollada ya sea por medio de la provisión directa de servicios sociales primarios, como de la garantía del derecho a la subsistencia de aquéllos que se encuentran en condiciones de pobreza relativa, comporta tanto un incremento de la necesidad de asistencia, que no encuentra respuesta inmediata y directa en la asistencia pública, como el desarrollo de formas asistenciales privadas que, estimuladas por la generalización del principio de *subsidiariedad,*[8] han dado vida a un verdadero y novedoso sector de intervención social, el llamado «tercer sector».

---

[7] Sobre la cuestión de la «feminización del trabajo» véase el siguiente parágrafo.

[8] Este principio fue enunciado explícitamente en el siglo XIX; su primera formulación completa proviene de la doctrina social de la Iglesia, de la que constituye uno de sus fundamentos. Una formulación más explícita se encuentra, sin embargo, en la encíclica *Cuadragésimo Año* (1931) de Pío XI en la que se lee: «Es necesario que la autoridad suprema del Estado conceda a las asambleas menores e inferiores el despacho de los cuidados de menor importancia, de tal manera que pueda continuar con más libertad, con más fuerza y eficacia las partes que de ella sólo se esperan [...] la

Estas transformaciones se han acompañado de la reducción de la centralidad de la figura del trabajador (hombre) asalariado a tiempo indefinido y del crecimiento de formas de precariedad en el acceso a la renta, que han orientado, de forma fuerte, la oferta de trabajo hacia las actividades sustitutivas de la provisión de servicios antes garantizadas por el Estado o bien que eran desarrolladas dentro del marco familiar:

> Desde al menos finales de los años setenta, ante los primeros signos evidentes de reducción del trabajo asalariado a tiempo completo, estandarizado y de masas, la cuestión del trabajo servil ha vuelto a ser objeto de atención de la crítica social. En estrecha relación con la teoría de la sociedad dual, se mantenía así una posible expansión de un «terciario humilde», organizado alrededor de la «venta de servicios y atenciones personales sexuales a nivel doméstico al restringido estrato de los patrones y de los asalariados bien pagados». (Gorz, 1992; Bascetta, 1996, p. 25)

El desarrollo del llamado «terciario humilde» o «terciario servil» fue siempre una prerrogativa de las realidades metropolitanas del Tercer Mundo[9] o de los lugares en los que no existían los andamiajes del *welfare* keynesiano-fordista. En estos contextos el carácter servil de las prestaciones tenía que ver fundamentalmente con las connotaciones personales de la relación, «el contacto inmediato entre consumidor y el prestador de trabajo» *(ibidem)*. Si por un lado, estas observaciones muestran la existencia de asonancias laborales entre realidades territoriales muy heterogéneas, por otro, no deben hacernos pensar que en las realidades del Norte del mundo esta relación se vaya a reproducir de forma análoga.

---

dirección, la vigilancia, la incitación, la represión, en función de las necesidades». Sucesivamente, la Iglesia católica ha promovido también este principio, subrayando sobre todo el papel de la familia y de los cuerpos sociales en los sectores intermedios de la sociedad. Al mismo tiempo, este principio se ido afirmando progresivamente en la ciencia jurídica, dentro de la cual, la expresión «principio de subsidariedad» posee un valor polisémico en función del sector que la utilice. En el ámbito del derecho administrativo, que es el que nos interesa más, se establece que las actividades administrativas deberían ser desarrolladas por la entidad territorial administrativa más cercana a los ciudadanos (los ayuntamientos) y que deben ser delegadas a niveles territoriales superiores (provincias, ciudades metropolitanas, Estado, regiones) sólo si éstas pueden efectuar el servicio de una forma más eficaz y eficiente. De hecho, se incentiva la gestión privada de muchos servicios sociales favoreciendo el proceso de privatización del *welfare*, dejando al Estado sólo la intervención en «última instancia». El principio de subsidariedad, entendido en el sentido que acabamos de explicar, ha sido aplicado en el ordenamiento italiano, después de la reforma de 2001, con el artículo 118 de la Constitución.

9 Véanse los análisis ya citados de Sassen (2003).

En el capitalismo cognitivo de las grandes metrópolis occidentales, el fenómeno es efectivamente mucho más amplio, en el sentido de que se asiste a una *servilización* general de las relaciones de trabajo, incluso en los sectores más avanzados, productivos y privilegiados. Esta situación se puede explicar a partir del hecho de que, de forma creciente, la prestación laboral, sobre todo en el caso de los trabajos cognitivos, requiere la inmersión de todas las facultades humanas genéricas en el proceso productivo. Esto sucede dentro de un proceso de individualización de la relación de trabajo que enfrenta directamente al prestador de servicios con el pagador de su trabajo.

Estamos acostumbrados, no obstante, a considerar el trabajo servil como algo extraño a la tradición capitalista que nace con la revolución industrial y la Revolución Francesa. Esto es cierto en tanto que el trabajo servil, en sus diferentes configuraciones históricas:

> De la condición de esclavitud permanente a la servidumbre de la gleba, de la semiesclavitud temporal de las colonias inglesas, a los trabajos forzosos de los que se alojaban en las *workhouses,* ha sido enjaulado, más allá de su condición material, por medio de precisas categorías jurídicas. *(Ibidem,* p. 26)

Son numerosas las definiciones de esclavitud utilizadas por los estudiosos del mundo antiguo. Finley (1990) define la condición servil, tanto por la expropiación de los medios de producción (lo cual la hermana a la condición obrera moderna), como por la explotación a través de constricciones extraeconómicas, no fundadas tanto en el libre intercambio de trabajo y salario, como en factores de dependencia subjetiva en los que se puede entrever la existencia de posiciones de deuda heredadas o acumuladas en el tiempo.[10]

En el capitalismo cognitivo todas las tipologías de trabajo son modernas y todas asumen connotaciones cambiantes en función del contexto de referencia. No existen ya unas formas arcaicas de trabajo y otras más avanzadas según una idea de progresismo social. En el mismo momento en el que la familia patriarcal mono-rentista y el papel de regulador social del Estado se hunden, se asoman al mercado nuevas prestaciones laborales sin que puedan ser asimiladas por las reglas de la libertad de intercambio.

---

10 Actualmente, es muy común la condición de trabajo servil y de esclavitud temporal para pagar las deudas contraídas con terceros. Este tipo de situaciones se da también en Europa con los procesos migratorios, favorecidas por las condiciones de clandestinidad que imponen los acuerdos de Schengen. Situaciones análogas o peores se dan en el Sur del mundo. Para un análisis general de las mismas véase Mungiello (1997). En lo tocante a la inmigración hacia los países ricos en petróleo, Gambino (1992); y a la extracción de oro en Brasil, Sena, Zanin (1995).

En lo que se refiere a los efectos del desmantelamiento del *welfare*, se produce así una multiplicación y generalización de formas espurias de prestación laboral que operan en lo social sin que por ello obtengan un pleno reconocimiento en el mercado. De esta situación se deriva que, por ejemplo, un concepto como el de «trabajo socialmente útil», pagado a muy bajo coste, acabe por ser peligrosamente contiguo al trabajo forzado, en una mezcla de arcaísmo fordista y de modernidad contemporánea. Arcaísmo, porque el trabajo pivota sobre la idea prejuiciosa de una ética del trabajo según la cual se necesita contribuir a la sociedad en la medida en que de la misma se recibe, sin que por ello se de cuenta de que la riqueza es hoy fruto de la cooperación social. Modernidad, porque las formas de coacción sobre el trabajo representan hoy uno de los muchos segmentos que caracterizan y fragmentan el mundo del trabajo, que pueden coexistir o ser parte de aquella cooperación social de la que hablamos.

En paralelo al concepto de «trabajo socialmente útil» se encuentra el de trabajo voluntario, bajo formas más o menos organizadas, que van desde las cooperativas hasta verdaderas empresas privadas. El propio concepto de «trabajo voluntario» puede parecer un oxímoron, ya que el trabajo es siempre capitalista, sobre todo hoy, cuando el tiempo de vida está completamente insertado en la producción. Además, sería más correcto hablar de *don*, si con ello nos queremos referir a la idea de satisfacer las necesidades de otros por un espíritu de solidaridad. Y es de hecho, acerca de la idea de don, entendida como alternativa a la actividad de intercambio (mercantil), donde se ha concentrado en mayor medida el intento de imaginar relaciones alternativas, de desarrollar relaciones humanas que escapen de una lógica capitalista.[11]

La generalización del «trabajo voluntario» y de otras actividades laborales como el «trabajo socialmente útil» es a menudo justificada como un instrumento para las políticas activas de trabajo contra la desocupación. Giorgio Lunghini (1998) ha propuesto, a este respecto, un nuevo concepto de «trabajo socialmente útil». Frente a la constatación, más que real, de que el mercado capitalista no satisface completamente las necesidades de los individuos (y esto vale tanto para el capitalismo fordista como para el capitalismo cognitivo), y que por lo tanto la sociedad se enfrenta a diversas necesidades insatisfechas, una posible política pública del trabajo (Lunghini *et al*, 2001), coordinada a nivel central, podría favorecer el encuentro entre estas necesidades insatisfechas y una oferta de trabajo que ha permanecido fuera del libre mercado. A diferencia del concepto tradicional de trabajo socialmente útil, según el cual éste sería provisto directamente bajo control del Estado (que actuaría como

11 Véase MAUSS (Movimiento Antiutilitarista en las Ciencias Sociales), sobre la literatura sobre el don véase en particular Mauss (2002) y Caillé (1991, 1998).

coordinador y empleador público) con fines de utilidad social (cuidado ambiental, limpieza de calles y jardines y similares, actividades que recuerdan en parte al concepto de «trabajo forzado»), según la propuesta de Lunghini, el objetivo de movilizar necesidades insatisfechas debería ser el núcleo central tanto de una política de trabajo como de una política industrial no gestionada directamente por el Estado, sino por medio de organizaciones específicas de naturaleza mixta (público-privada) (Lunghini, 1998), a nivel comunitario, municipal y territorial. De hecho, se trata de una propuesta para una política industrial descentralizada en favor de aquellas actividades productivas que se pueden extraer de la demanda de necesidades insatisfechas.

En relación con las tradicionales políticas de empleo de declinación keynesiana, basadas en el estímulo agregado a la demanda y por lo tanto de un crecimiento económico que favorezca el reciclaje laboral continuo,[12] la propuesta de Lunghini tiene el mérito de considerar algunos de los cambios provocados por las transformaciones del paradigma de acumulación actual. En primer lugar, la devaluación del nexo entre crecimiento del PIB y crecimiento de la ocupación convencional[13] y, en segundo lugar, la pérdida de peso político y de la capacidad de decisión en términos económicos del poder central nacional. La pérdida de relevancia del Estado-nación implica, de hecho, el surgimiento de nuevos poderes a nivel supranacional, pero también a nivel local: la referencia de Lunghini a las políticas de empleo promulgadas a nivel comunitario plantea este aspecto.

Sin embargo la propuesta de Lunghini parece menos practicable que otras, debido a que presupone la existencia de necesidades insatisfechas *declaradas y conscientes*. Sin embargo, en un contexto de terciarización del consumo, las necesidades cada vez más inducidas por el proceso de canibalización comunicativa caracterizan todas las fases de la vida. De hecho, cada vez es más difícil *saber,* a nivel individual y a excepción de una restringida élite, qué necesidades podemos expresar de modo autónomo, dado que las necesidades son creadas *ad hoc* sobre la base de imaginarios preconstituidos y controlados. Por lo tanto, antes que nada, sería necesario instituir las premisas de la libertad de elección para poder realizar, después, elecciones desvinculadas de la necesidad (inducida) de convivir con los *status symbols*. Dicho de otro modo, sería necesaria una conciencia de la propia condición que solo un valiente trabajo cultural y una mayor emancipación del chantaje

12 Propuestas de este tipo están hoy presentes en muchas organizaciones sindicales, con la CGIL a la cabeza, y en buena parte de las fuerzas de izquierda de la coalición de centro izquierda

13 Bastaría esta constatación para hacer borrón y cuenta nueva de todas las propuestas de empleo basadas en el crecimiento económico.

de la necesidad podrían hacer posible. De otra manera, el riesgo que se corre es el de que un «grupo de iluminados» decida cuáles son las necesidades generales a satisfacer, dentro de una lógica de mando y de opresión que, en este aspecto, no tendría nada que envidiar al actual capitalismo.

Si el trabajo socialmente útil y el trabajo voluntario pueden ser considerados como las formas modernas de trabajo servil generalizadas tras el desmantelamiento del Estado del bienestar y la precarización del trabajo y de la vida de los individuos, es preciso considerar las nuevas actividades de cuidado que surgen de las crisis de la familia patriarcal fordista mono-rentista y de la redefinición de la relación producción-reproducción.

Dos son los principales efectos que se pueden reconocer a propósito de las nuevas actividades de cuidado. Por un lado, en los últimos años hemos asistido a una creciente entrada de mujeres en el mundo del trabajo, con el resultado de una reducción del tiempo disponible para el cuidado del hogar (trabajo material de cuidado) y de los miembros de la familia, niños y/o ancianos (trabajo relacional de cuidado). Por otro lado, el trabajo de cuidado material y relacional, que tradicionalmente era desarrollado de forma gratuita, principalmente por las mujeres de la familia (madres, hijas, hermanas, abuelas), debe ser resuelto de forma creciente con recursos externos a la familia, en la mayoría de los casos otras mujeres, sobre todo inmigrantes. En este contexto se cruzan dos fenómenos correlativos que tienden a alimentarse mutuamente (Ehrenreich, Hochschild, 2004): la internacionalización de la fuerza de trabajo que provoca la movilidad de flujos cada vez más consistentes e irrefrenables de migrantes, y el nacimiento de una demanda de trabajo de nuevas actividades que antes eran desarrolladas en el ámbito de la reproducción y que ahora se tornan, a todos los efectos, parte del proceso de acumulación y de producción.

El trabajo de cuidado desarrollado por las mujeres ha sido siempre un sustrato atávico que ha mantenido intactos, durante largo tiempo, antiguos modos de relaciones humanas y comunitarias que gozaban de consideración social, incluso cuando suponían la subordinación al poder masculino.[14] En el mismo momento en el que la estructura comunitaria y campesina se acompaña del arranque de las formas capitalistas de producción, ésta pierde su función social reconocida y se transforma en una estructura familiar que en las realidades metropolitanas tiende a individualizarse y recluirse en

[14] Véase a este respecto el papel de cuidado y el trabajo desarrollado por las mujeres en muchos países africanos, en los cuales, si bien dentro de una realidad fuertemente sexista, existe una suerte de solidaridad social femenina.

ámbitos sociales limitados. En el mismo momento en el que el trabajo de cuidado desborda los límites de la familia (pero, obviamente, no del hogar), se hace *visible* y asume una nueva identidad: se vuelve no sólo una actividad remunerada sino también una actividad profesional. Las mujeres (aunque también una minoría de hombres, sobre todo en el trabajo material de cuidado) adquieren nuevos nombres: asistentes domésticas, acompañantes, cuidadoras, etc.

En el capitalismo cognitivo, el trabajo de cuidado se convierte en trabajo a todos los efectos:

> En muchos aspectos, el trabajo doméstico remunerado puede parecer uno de esos trabajos que nadie ama. Las horas son interminables, la retribución es escasa y las tareas son a menudo consideradas humillantes. Lo mismo se podría decir de quienes dan la vuelta a las hamburguesas sobre la parrilla o de quienes trabajan recogiendo basura. Hay, sin embargo, muchos elementos que distinguen la cultura del trabajo doméstico de otros empleos escasamente remunerados. El trabajo doméstico está profundamente condicionado, de manera a veces evidente y a veces menos explícita, por las diferencias de condición social. Las relaciones son diversas y complejas. Son relaciones entre mujeres, pero frecuentemente entre mujeres de diferente raza y nacionalidad y con seguridad, de diferente clase social. Se desarrollan en un lugar que puede ser íntimo, agradable y privado, pero que puede ser también un escaparate de ostentación social en el que se exhibe riqueza y lujo delante de los invitados. Y la asistente doméstica, normalmente inmigrante, acaba a menudo en una relación de dependencia respecto de la empleadora que no es sólo salarial, exactamente igual que ésta depende de la trabajadora no sólo por el trabajo desarrollado. (Anderson, 2004, p. 108)[15]

El trabajo de cuidado relacional, incluso si es diferente del material, no se percibe sin embargo de forma distinta, debido a los clichés culturales, salariales y de subordinación que le vienen impuestos. De las numerosas encuestas y testimonios podemos concluir que el trabajo de cuidado, aún en su condición extremamente moderna, abarca todos los parámetros del trabajo servil, además de contar con los elementos que son propios del paradigma de acumulación del capitalismo cognitivo (Morini, 2001, pp. 33-125).

---

15 Para otros testimonios véase Morini (2001).

Estos parámetros, viejos y nuevos, existen también en otros tipos de prestación laboral, desde el trabajo autónomo de segunda generación hasta el trabajo voluntario, que comparten las características de trabajo servil paradigmáticas de las condiciones de trabajo en el capitalismo cognitivo: *flexibilidad, autoexplotación, movilidad, relación, alienación.*[16]

En los trabajos serviles, cualesquiera que éstos sean, la flexibilidad es elevadísima debido a las condiciones de dependencia sobre la que éstos se rigen. Ésta es particularmente dura en el caso de los y las trabajadoras migrantes, para los que en muchos casos su permiso de residencia depende la condición laboral.[17] «Cuando se habla de trabajo servil, el trabajo autónomo de segunda generación se convierte en su hermano desesperado: el salario en negro es el ejemplo más salvaje de flexibilidad» *(ibidem*, p. 20).

Del mismo modo, la idea de «cuanto más trabajes más ganas» (*autoexplotación*) tiene más valor que el que haya tenido jamás. A menudo la jornada de trabajo no tiene límites. Una investigación llevada a cabo en 1998 mostraba que sólo el 18 % de las asistentes domésticas del grupo examinado trabajaba ocho horas o menos al día. Casi el 30 % trabajaba más de doce horas (Anderson, 2004, p. 111). Esta realidad se amplia para el caso de las mujeres que trabajan «internas» en una casa. El lugar de trabajo tiende a coincidir así con el lugar de vida *(domestication)* pero, a diferencia del trabajo autónomo de segunda generación, no se trata de la vivienda propia sino de la vivienda de la empleadora. Resultado: el tiempo en sí, el tiempo de «no trabajo» tiende a confundirse con el tiempo de trabajo de un modo casi directo y disciplinario. De esta manera se alcanza la total fusión de los conceptos de *tiempo* de trabajo contractualmente determinado y *lugar* específico (por ejemplo la fábrica) de trabajo, una fusión cada vez más definitoria de la experiencia del trabajador en el capitalismo cognitivo.

La disponibilidad (inducida) a la *autoexplotación* y a la total flexibilidad, sobre todo si se trata del colectivo migrante, lleva inevitablemente a una elevada movilidad que depende *exclusivamente* de las fluctuaciones de la demanda de trabajo. Sin embargo, ya no se trata sólo de una movilidad de tipo clásico, caracterizada por el cumplimiento de diferentes funciones durante una misma jornada laboral (movilidad de tareas) o por el elevado *turn over*

---

16 Recogo estos parámetros de Morini (2001). Para un análisis más detallado de las condiciones de trabajo véase Ehrenreich (2004, pp. 88-107).

17 En muchos otros países, entre los cuales se encuentran Italia [y también España], el permiso de residencia y su renovación están vinculados al hecho de tener un contrato de trabajo.

de la prestación laboral (movilidad laboral), sino también de una disponibilidad a seguir la vida de la familia en las distintas localidades en las que reside en función de la estación del año (vacaciones, etc.).

Ya sean trabajos socialmente útiles o voluntarios (contacto con el público, asistencia social...) o trabajo de cuidados, la mayor parte de los trabajos serviles se caracterizan también por un elevado contenido relacional y lingüístico-comunicativo. Estos contenidos son tanto elementos significativos de autovalorización como elementos constitutivos de la prestación laboral, especialmente en el ámbito de los «servicios personales». Frecuentemente esto nos lleva a decir que:

> En el trabajo servil o de cuidado no se encuentran elementos fuertes de alienación, en el sentido de que existe una relación inmediata con el producto de la propia actividad. De esta modo, producción de «valor de uso» y no de «valor de cambio», como sucede en las relaciones de producción precapitalistas. (Morini, 2001, p. 17)

En realidad, como discutiremos más adelante, si la alienación entre actividad laboral y objeto de trabajo disminuye, esto no significa que la alienación desaparezca. Ésta tiende a depender de la relación de mando que se deduce de la «compraventa de una disponibilidad plena y personal de la capacidad laboral abstracta y unilateral» (Bascetta, 1996, p. 25). A esto, se añade a menudo el no reconocimiento del enorme trabajo desarrollado *(frustración)*, que, en el caso del trabajo de cuidado inmaterial, entra también en la esfera de la afectividad humana.[18]

El trabajo de las mujeres[19]

> Durante el período 1993-2004 en Italia, el número de mujeres ocupadas aumentó casi 1,5 millones, mientras que en el caso de los hombres se dio un aumento de 223.000. En 2004 trabajaban 14,6 millones de hombres, frente a casi 9,5 millones de mujeres. La excepción estaba, una vez más, en las mujeres meridionales. Sobre los casi 1,5 millones de nuevas trabajadoras registradas en Italia en diez años, más de 1,2 millones eran del Centro-Norte y solo 182.000 del Sur.[20]

18 Es interesante tener en cuenta la afirmación de una cuidadora nigeriana que en un programa televisivo de La7 en 2004, presentado por Gad Lerner *(L'Infedele)*, puso de manifiesto que las mujeres occidentales están dispuestas con extrema indiferencia a delegar en personas extranjeras los afectos de padres e hijos; una mentalidad impensable en el África actual.

19 Este parágrafo ha sido objeto de comentarios y sugerencias por parte de Cristina Morini.

20 Intervención de Linda Sabbandini, directora general de ISTAT, en el congreso *Pari opportunità*

En el primer trimestre de 2005, la tasa de actividad (participación) femenina[21] fue de media un 50,4 %, con una leve disminución respecto a las medias trimestrales del año anterior (50,5 en el primer trimestre de 2004, con un punto máximo del 51,5 en el cuarto trimestre de 2003). En 1993, el dato era un 43,9 %. El diferencial con los hombres había disminuido de los 30 puntos porcentuales de 1993 a los 24 de 2004.

Si comparamos la tasa de actividad femenina en Italia con la de otros países, ésta resulta inferior a la de EEUU (59 %) y a la media de la UE (58 %). En lo que respecta a EEUU, en los últimos años se registró también un decrecimiento, después de haber alcanzado un pico máximo en 1999 (60,5%). En el informe anual del ILO se lee:

> La incorporación de las mujeres ha transformado los mercados de trabajo de todo el mundo, su creciente participación en el trabajo está cambiando también los cimientos generales del empleo.
>
> La transformación estructural de las economías, los cambios demográficos, la información y una nueva concepción del tiempo de trabajo han redefinido las condiciones de trabajo y de vida tanto de los hombres como de las mujeres. En algunos casos, las mujeres han tenido a su disposición mayores oportunidades, si bien muchas de ellas se encuentran entre las víctimas de los cambios ocupando puestos precarios y de bajo nivel retributivo, frecuentemente no tuteladas por la ley y por las redes de protección social:
>
> - La tasa de participación femenina es todavía del 54 % mientras que la de los hombres es del 80 %.
> - La pobreza femenina está creciendo; el 70 % de los pobres del mundo son mujeres.
> - En los movimientos migratorios las mujeres son las más vulnerables y las más sujetas a abusos. (ILO,2006)

En Italia, según las investigaciones del ISTAT, entre las trabajadoras hay cada vez más empleadas y menos obreras, un mayor número de ellas trabajan en los servicios y cada vez menos en la industria, trabajan con horarios atípicos, aumenta su presencia en las posiciones altas, pero también en el *part time* y en los contratos temporales.

---

e servizi per l'impiego, organizado en Roma por el Ministerio del Welfare y cofinanciado por el Fondo Social Europeo en junio del 2005.

21 Por tasa de actividad (o de participación) se entiende la relación entre quienes están dispuestos a trabajar (ocupados + desocupados) y quienes están en edad de trabajar (15-64 años).

El aumento de mujeres trabajadoras no ha modificado ningún factor de discriminación. El más importante es seguramente la existencia de una importante diferencial salarial, en la que se condensan otros factores discriminatorios (posición, carrera, tipología contractual). Se trata de una característica sistemática del mercado de trabajo de casi todos los países.[22] El informe de la ONU de 2000 cita que en el mundo:

> A pesar del hecho de que la participación de las mujeres en la fuerza de trabajo está creciendo de manera consistente, se han acentuado las desigualdades entre los sexos, tanto en lo que concierne a los salarios como en lo que respecta a las condiciones laborales. (ONU, 2001, p. 29)

Según los estudios económicos y sociológicos, el diferencial salarial se debe, por un lado, a la composición de la ocupación femenina concentrada principalmente en puestos de trabajo de baja retribución *(efecto de composición o dotación)* y, por otro, a un trato desfavorable para las mujeres a igual trabajo *(efecto remuneración).*

En lo que se refiere a la situación italiana, el diferencial salarial «bruto»[23] entre hombres y mujeres es igual al 16 % (ISTAT, 2005, *Mercato del lavoro*, p. 216, tabla 3.23). Este diferencial es de 4,9 puntos porcentuales en lo que respecta al efecto dotación y de 11,1 en relación con el efecto remuneración. Esto significa que sólo se puede explicar la discriminación retributiva de las mujeres en menos de un tercio por la menor dotación de cualificaciones (capital humano, presencia en determinados sectores y/o profesiones...) y en más de dos tercios por la menor retribución en trabajos equivalentes. Se trata de una situación bastante común en los países del capitalismo avanzado, en los que los niveles de formación son bastante homogéneos entre los dos sexos (y, por lo tanto, también las dotaciones de partida). Muy diferente y opuesta es la situación de los países del Sur, tanto los de reciente industrialización como los más pobres, donde el menor acceso de las mujeres a la formación no les permite alcanzar posiciones remuneradas más elevadas. En Italia, en los últimos años, el nivel de formación es mayor en las mujeres: basta observar que de las mujeres ocupadas en 2003, el 51,4 %

---

22 Uno de los cuatro pilares de la estrategia europea para el empleo aprobada en la Cumbre de Lisboa de 2000 es precisamente la paridad de oportunidades entre ambos géneros. El objetivo, veleidoso, es el de reducir de manera drástica el diferencial retributivo y aumentar la participación en el trabajo de las mujeres para 2010. En los últimos cinco años los diferenciales han disminuido muy levemente.

23 Medido como diferencia entre las medias de los logaritmos de la retribuciones bruta por hora.

tenía una diplomatura, una licenciatura o un doctorado[24] frente al 43,5 % de los hombres.[25] En definitiva, el diferencial salarial no depende tanto del desempeño de trabajos menos cualificados, como de los factores que intervienen en los procesos de valoración de las especificidades laborales de las mujeres y/o que dependen del tipo de contrato de trabajo.

Las informaciones estadísticas que hemos traído a colocación nos sirven, sucintamente, para analizar mejor, a nivel cualitativo, el papel del trabajo femenino en el paradigma del capitalismo cognitivo (Morini, 2008). «El devenir mujer del trabajo ilumina [...] la naturaleza biopolítica de las relaciones de trabajo actuales» (Morini, 2005).

En la producción inmaterial, en la que la actividad laboral que une la atención material y el uso de las facultades cognitivas y relacionales del individuo se vuelve dominante, en la que la estructura reticular de la producción hace del lenguaje el elemento constituyente del proceso de acumulación y en la que se valoriza la vida, tanto física como mental, el trabajo femenino tiende a convertirse en el paradigma de la prestación laboral *tout court*. El «devenir mujer del trabajo»[26] ha señalado la mutación de la relación entre producción y reproducción, y al mismo tiempo viene marcado por este cambio. En la producción, las facultades afectivas, relacionales y comunicativas de las mujeres, patrimonio secular propio desplegado en el seno de la familia, se han convertido en las nuevas variables definitorias de la prestación laboral en el capitalismo cognitivo. Del mismo modo, las actividades de cuidado y el trabajo servil y de apoyo, tanto en la industria como en la agricultura, que habían sido desarrollados siempre por las mujeres de manera más o menos remunerada, son hoy el símbolo de una nueva división del trabajo femenino, precisamente en el mismo momento en el que aumenta el número de mujeres que entran en el mercado oficial de trabajo. Esto obviamente no significa que antes no trabajasen algunas mujeres:

---

24 La cuota de mujeres desocupadas licenciadas era del 15,1 % frente al 10,8 % de los hombres. ISTAT (2004-2006).

25 En 2004, sobre el total de la población con más de 15 años, las mujeres licenciadas eran el 7,4 %, mientras que las diplomadas eran el 24,9 %; se trata de valores levemente inferiores a los del universo masculino (los hombres licenciados eran el 8,1 % y los diplomados el 27,7 %). La situación da la vuelta si pensamos sólo en la población entre 15 y 29 años de edad, las nuevas generaciones, fruto de la escolarización de masas de los años setenta. En este caso las mujeres están más escolarizadas que los hombres, el 6,2 % de las mujeres son licenciadas y el 45,6 % son diplomadas frente al 4,3 % y el 40,8 % respectivamente de los hombres. (ISTAT)

26 Esta feliz expresión es el subtítulo sobre el tema del trabajo de un número monográfico de la revista *Posse* del 2003.

> La mujer se encuentra, desde siempre, *dentro del contexto laboral y no sólo esto*, es el paradigma perfecto del «sujeto social dominado» funcional a las demandas de entrada y salida del mercado de trabajo según las exigencias productivas y sociales del momento. Condensa además, en un único cuerpo, la posibilidad de tener un papel productivo y reproductivo al mismo tiempo; presenta, por lo tanto, la ventaja de constituir un inmenso ahorro de costes para el capital a expensas de la explotación intensiva de sí misma. Si existe, en definitiva, una figura *histórica* que sintetiza la capacidad de explotación total de la persona por parte del capitalismo, esta está encarnada en el género femenino. La explotación ha sido y es una apropiación indiscriminada de fatiga, de tiempo, de posesión del cuerpo y del propio conocimiento de los sujetos concernidos. Las formas de explotación de la fuerza de trabajo de las mujeres tienen además *en sí mismas* fuertes aspectos de *no valor social*, de flexibilidad infinita, de no visibilidad y una adaptabilidad del propio tiempo verdaderamente extremas. *(Ibidem)*

A la división fundada sobre el conocimiento, en el capitalismo cognitivo, se añade y se entrelaza con ésta, una división del trabajo dentro del universo femenino, o lo que es lo mismo, una diferencia no basada en la diferencia de género —tal y como todavía postula una parte del pensamiento feminista, quizás tratando de destacar su superación en las realidades occidentales (DIOTIMA, 1987; Rosei, 1997; AAVV, 1997)— sino en una división del trabajo intrafemenina (Ongaro, 2001).

Maria Mies (1986) propone la visión de un Norte global en el que las mujeres desarrollan principalmente trabajos de consumo y reproducción de los consumidores, en contraste con un Sur en el que las mujeres están destinadas a ser productoras de mercancías y trabajadoras de la industria del sexo:

> Mientras que en el Norte se anima a las mujeres a tener hijos, gracias también a las tecnologías que permiten tener hijos imposibles por naturaleza, las mujeres del Sur ven limitada su capacidad procreativa, ya que ésta es percibida como una amenaza cultural y ecológica. (Ongaro, 2001, p. 51)

El análisis de Mies muestra la división del trabajo intrafemenino, que si la insertamos, a diez años de distancia, en el contexto del capitalismo cognitivo, podemos leerla no tanto como un doble papel simétrico de las mujeres en los dos hemisferios (producción en el Sur y consumo en el Norte) sino como las dos caras de una misma moneda que ya sólo tiene que ver con la esfera de la producción, en la medida en que hoy la actividad de consumo es igual a la actividad de producción.[27] Esta división del trabajo intrafemenino es,

---

[27] Para este punto véase el capítulo 4.

por lo tanto, una importante componente de la división internacional del trabajo no fundada sobre funciones productivas, sino sobre una diferencia de grado de conocimiento.

En esta longitud de onda se mueve Silvia Federici (1996) que, de acuerdo con un esquema marxista, analiza las transformaciones actuales como parte de un proceso de reestructuración del trabajo de reproducción, dado que es la reproducción global del sistema y de los seres humanos la que está en crisis. Este proceso coincide con el proceso de internacionalización del sistema capitalista que ha puesto a trabajar a los seres humanos en tanto trabajadores «libres» (en sentido marxista), sin medios de supervivencia, disponibles, por lo tanto, como fuerza de trabajo explotable. En un contexto similar, explotación y reproducción toman caminos diferentes y la nueva división internacional del trabajo refuerza la separación entre producción y reproducción, dentro del mundo femenino, pero no a una escala general. Es decir, existe una suerte de efecto de sustitución entre mujeres según la inserción en el mercado de trabajo y la edad de procreación.

Se trata de una interpretación que, a nuestro modo de ver, no alcanza a entender la complejidad establecida por las transformaciones cualitativas del proceso de producción y del proceso laboral en la transición del capitalismo industrial fordista al capitalismo cognitivo.

Es interesante a este respecto la reflexión de Carol Pateman (1997). Pateman aplica el concepto de explotación no sólo a la esfera de la producción sino también a la de reproducción. El acceso al mercado de trabajo de las mujeres implica la redacción de un contrato que sólo en apariencia acaba con la condición de explotación patriarcal. La idea de que la mujer, a través del trabajo, pueda emanciparse viene rechazada por la transición a formas de «producción reproductiva», en las cuales se redefinen las formas de subalternidad de género pero, a diferencia del pasado, sobre bases diferentes dentro del mismo universo femenino. Sara Ongaro escribe (2006, p. 26):

> He aquí cómo la reproducción muestra toda su centralidad en las transformaciones actuales: destruida su autonomía en el circuito de las mercancías, destruida como condición para transformar la regeneración de la vida en un circuito que produzca dinero, rechazada por las mujeres del Norte y externalizada en lugar de ser compartida, desaparecida (entre géneros, entre clases de edad, a través de organizaciones colectivas), subcontratada a las mujeres del Sur no sólo porque a «ellas les gusta», porque «lo necesitan», sino porque a nosotras nos da asco y nos quita libertad.

La transformación de la relación entre producción y reproducción adquiere así una doble valencia: por un lado, esta distinción se diluye en el proceso de subsunción real de los procesos vitales típica del capitalismo cognitivo; por otro, genera nuevas formas de división del trabajo intrafemenino.

La diferencia de género como paradigma del que derivan otras diferencias tiende así a convertirse en una de tantas diferencias que hoy constituyen la base de la acumulación cognitiva. En particular, la pluralidad de las figuras en el trabajo femenino supone nuevas formas de división y de jerarquía basadas en la explotación de las características femeninas y en el proceso de mercantilización/privatización de las actividades de cuidado y reproducción.

Se trata de una evolución que se aleja de la ilusión que había cultivado una parte del pensamiento feminista: la idea de que el proceso de feminización del trabajo, garantizando mayor flexibilidad laboral y reduciendo el peso del trabajo material, pudiese modificar de alguna manera las relaciones jerárquicas entre los sexos y poner fin al patriarcado.

Ciertamente, si se considera el estrecho círculo de mujeres que en los últimos años ha sido capaz de alcanzar posiciones relevantes y de mando, bajo la insignia de los conocimientos tácitos y por lo tanto con un elevado poder contractual individual, se puede afirmar, que la presencia femenina no ha sido neutral a la hora de influir en la calidad del trabajo y de las relaciones humanas, interviniendo eficazmente en la construcción de lo «simbólico-laboral». Sin embargo, la generalización simplificadora de estos casos ha llevado a pensar la flexibilidad laboral como una oportunidad para el universo femenino que quería liberarse del patriarcado familiar.

La dialéctica creada entre las exigencias de la acumulación inmaterial, dirigida a explotar las capacidades lingüístico-relacionales más presentes en el género femenino que en el masculino (Marazzi, 1998), y la subjetividad femenina dispuesta a entrar en juego para realizarse mejor a sí misma de forma liberada fuera de las jaulas familiares, ha producido, durante un periodo, una sinergia positiva que después se ha revelado perjudicial (ilusoria) para las propias mujeres.

En primer lugar, tal y como hemos visto, se ha desarrollado una nueva división internacional femenina que ha castigado particularmente a las mujeres del Sur y a las mujeres migrantes del Norte. En segundo lugar, el cambio estructural de las relaciones de trabajo, su evolución hacia una dimensión efectivamente cooperativa, más allá de los modelos de falsa liberación que parte del pensamiento feminista ha contribuido a crear («Via Dogana», 2005)

(y que para muchas mujeres se han trasmutado en nuevas formas de subalternidad), ha concernido sólo a ese sector de mujeres que ha tenido la oportunidad de elegir el tipo de trabajo que querían realizar, sus modalidades y el tiempo de dedicación al mismo. Sólo en estos casos minoritarios, que en los últimos años han crecido gracias al mayor número de posibilidades para que las mujeres pudieran acceder a las profesiones liberales y a la generación de conocimientos tácitos, etc., la subjetividad creativa femenina ha podido expresarse con toda su potencia innovadora.

Para el resto, la mayoría de las mujeres, el ingreso en el mercado de trabajo ha marcado el final de muchas ilusiones y de los imaginarios emancipatorios. En las actividades de tipo cognitivo, la condición de precariedad ha llevado a las mismas mujeres a aceptar las normas de mando capitalista. En una encuesta sobre el trabajo editorial-periodístico de una gran editorial italiana puede leerse:

> ¿Qué han logrado aportar las mujeres al trabajo? ¿Se ha visto al menos influida la realidad del trabajo por nosotras, ha sentido el signo de nuestra diferente presencia? Si observamos nuestra realidad debemos responder que no. En el trabajo, al menos hasta ahora, nos hemos adaptado perfectamente al lenguaje del vencedor: no nos hemos esforzado por inventar ningún neologismo dentro de este contexto. Son muchas, a día de hoy, las paladinas de un sistema capitalista que tiene reglas, jerarquías y tiempos dictados por hombres. (Morini, Gruppo 116, 2003, p. 37).

En complicidad también con la situación recesiva de la economía, en los últimos años, se ha asistido incluso a la interrupción parcial del proceso de feminización del trabajo. Tal y como hemos apreciado, tanto en EEUU como en Europa, la tasa de participación femenina ha dejado de crecer.

> Los datos sobre ocupación femenina nos muestran que el gran periodo de los años noventa, en el que el aumento de la ocupación femenina prevalecía sobre el masculino, parece agotarse progresivamente. Por una parte, la ocupación femenina crece, pero no tanto; de otra, aumenta la inactividad entre las mujeres jóvenes, incluso en aquellas con estudios y sin hijos.[28]

---

28 Extracto de la intervención de Lea Battistoni, directora general del mercado de trabajo del Ministerio del Welfare, en el convenio *Pari opportunità e servizi per l'impiego*, organizado en junio de 2005 en Roma por el Ministerio del Welfare y cofinanciado por el Fondo Social Europeo.

Una investigación de la Cámara de Comercio de Milán (FORMAPER, 2003) ha mostrado como después del primer hijo hay cada vez menos mujeres que vuelvan al trabajo, a pesar de la existencia de incentivos para tomar la decisión contraria. Casi parece que después de haber experimentado la actividad laboral exista un rechazo por parte de las mujeres a reemprender el trabajo.

Puede ocurrir que la excedencia de la subjetividad femenina esté buscando nuevos caminos para la afirmación y valorización de sí, «una especie de revancha del *bios*» (Morini, 2005, p. 9), lo que quizás implique una mayor precariedad económica pero abra espacio al deseo y a la libertad;[29] o quizás pudiera ser el efecto del desmantelamiento del *welfare* del que las mujeres son las primeras perjudicadas; o quizás, mucho más simple, el hecho de que las mujeres sean las primeras en experimentar el clásico proceso de expulsión de un mercado de trabajo que se contrae en las fases de estancamiento económico, aunque es preciso poner de relieve que la reducción de las tasas de participación femenina en EEUU continuó en el bienio 2004-2005, a pesar de que la economía estaba en fase de expansión.

Breves conclusiones preliminares

En definitiva, las diferentes formas de trabajo examinadas hasta aquí son todas ellas paradigmáticas, cada una a su manera, de los modos de empleo de la fuerza de trabajo en el capitalismo cognitivo. Todas ellas son concurrentes y absolutamente modernas. En cada una de ellas son también reconocibles formas diferenciadas entre sí, hasta el punto de que la distinción efectuada por nosotros no pretende ser exhaustiva más allá de querer anudarlas de manera interdependiente. Sin embargo, si se quisiera trazar un cuadro sintético y esquemático, diría que el *trabajo de cuidados y servil* se ha vuelto paradigmático de la prestación laboral en el capitalismo cognitivo.

Las características del trabajo del capitalismo cognitivo son, efectivamente, concurrentes:

- La superación de la *separación entre tiempo de vida y tiempo de trabajo*. En el trabajo servil de cuidados esta distinción simplemente no tiene sentido. Pero poco sentido tiene también en el trabajo autónomo. En la misma dirección va el proceso de individualización contractual que caracteriza el trabajo asalariado en sus múltiples tendencias atípicas.

---

[29] Este deseo de libertad tiende, cada vez más, a condensarse en desafección laboral, en formas de substracción y rechazo del trabajo. De un modo muy eficaz, Morini (2008) define esta tendencia como «infidelidad».

- La superación de la *separación entre lugar de trabajo y lugar de vida*. También en este caso, el trabajo servil de cuidados muestra crudamente una tendencia actual tanto en el trabajo autónomo *(domestication)* como en el trabajo asalariado atípico, en el que siempre se requiere una movilidad que conduce a la definición de *no lugares de trabajo*, además de formas de *domestication* clásicas.[30] En este último caso, es más correcto hablar no tanto de coincidencia entre el lugar de trabajo y de vida, sino más bien de expropiación de un lugar de trabajo, con todas las consecuencias sobre la identidad laboral que se derivan de esta situación.
- La superación de la *separación entre producción y reproducción*. Ésta es la propia esencia del trabajo de cuidados, sin embargo el proceso de feminización del trabajo, siempre transversal, si bien con distinta intensidad, a todas las tipologías laborales, extiende también esta cualidad a otras formas de trabajo. A este respecto, creo que es posible afirmar que la reducción de esta distinción implica la superación parcial de la propia diferencia de género para poner sobre la mesa la cuestión de *las diferencias tout court.*
- La superación de la *separación entre salario e ingreso*. La ausencia de medida cuantitativa de la aportación laboral, sobre todo cuando las facultades humanas relacionales, comunicativas y subjetivas son utilizadas de forma masiva, implica procesos de revisión y de diferenciación de las formas fijas de remuneración. La tendencia en curso en todas las formas de trabajo es, de hecho, la tendencia a la superación de la forma salarial. Esta tendencia está ya implícita en la actividad de trabajo autónomo, aunque se presente cada vez más en el trabajo asalariado, en el que las formas de incentivación salarial, los supermínimos, los acuerdos *ad hoc,* la difusión de *benefits* de tipo material y no sólo monetario etc., hacen más diferenciada y heterogénea la retribución en caso de equivalencia de tareas. La retribución salarial clásica viene sustituida por una suerte de provisión de renta como pago de una prestación por obra y, cada vez más a menudo, especialmente en los trabajos serviles, se recurre a formas mixtas de pago entre moneda y pago en especie. El resultado es que la estructura de remuneración tiende a fundir cada vez más renta y consumo.

---

30 Una de las formas atípicas del trabajo asalariado que está asumiendo una importancia mayor es el teletrabajo, forma de subordinación controlada a distancia que permite elegir distintos lugares de trabajo, entre los cuales se encuentra también la propia habitación.

Todo esto implica y confirma que, al final, entre vida y trabajo no hay ninguna diferencia: la vida está totalmente subsumida en el trabajo. Es necesario partir de esta conclusión para redefinir y afrontar las cuestiones del valor del trabajo, de la existencia de la explotación y de formas de alienación en el nuevo contexto de acumulación.

7. Explotación, alienación y nuevas subjetividades del trabajo

Explotación

Según la tradición marxista, el concepto de explotación se refiere al *trabajo vivo* cuando éste es subsumido en el *trabajo muerto* de la máquina.

Moulier Boutang (2005) define este concepto de explotación como «explotación de grado 1 o de primer grado». En el capitalismo cognitivo, el trabajo vivo, tendencialmente inmaterial, no se fija en el capital físico y, por consiguiente, el concepto de explotación o bien es modificado o bien desaparece.

Volvamos por un momento a Marx (1976b, p. 718):

> Las fuerzas productivas y las relaciones sociales —aspectos ambos diferentes del desarrollo del individuo social— se presentan para el capital solamente como medios, y por este motivo son sólo medios para producir a partir de su limitada base.

Las fuerzas productivas (el *general intellect* y las relaciones sociales) definen el trabajo vivo contemporáneo y el nuevo concepto de explotación. Este último, que definimos como grado 2, desbarata el estatuto actual del derecho al trabajo e introduce nuevos elementos, que todavía están por ser considerados, relativos al mando del trabajo vivo sobre el trabajo como origen de la explotación de grado 2. Tanto en los *Grundrisse* de Marx como en el ensayo *Obreros y Capital* de Tronti (1966), se hace referencia al papel de la ciencia como variable propulsora de la acumulación cognitiva, el capital social *(Gesellschaftskapital*, según Tronti), donde se genera la relación de explotación subyacente a la producción de (plus)valor. En el proceso de acumulación

K-K', la relación de explotación no es medible en términos de tiempo de trabajo sino que viene dada por la entidad de la apropiación del bien conocimiento, inicialmente propiedad del trabajo vivo en tanto componente de valor de uso de la fuerza de trabajo, pero que por medio de los nuevos derechos de propiedad intelectual se transfiere así al capital: se trata todavía de un capital que es trabajo vivo, o bien de una subsunción del trabajo vivo en su componente de valor de cambio.

Hay otro elemento intrínsecamente ligado a todo lo dicho y que señala el paso de la explotación de grado 1 a la explotación de grado 2. Precisamente porque la explotación en el capitalismo cognitivo es explotación de grado 2, o bien es el trabajo vivo el que explota el trabajo vivo en un contexto de cooperación social —esto es también explotación de lo que podemos definir como el elemento *común* o el hacer *común*—; o bien el espacio real y virtual es, al mismo tiempo, factor productivo, en tanto lugar donde se generan externalidades positivas que incrementan el valor de la actividad productiva inmaterial, y el ámbito de desarrollo de rendimientos crecientes de escala:

> Hoy, […] bajo el predominio de la producción inmaterial, la teoría del valor y el análisis de la explotación no pueden ser anclados en un sistema de unidades temporales mesurables. Así en la medida en que la producción de valor es entendida como producción de lo común, la explotación es *expropiación de lo común*. Lo común, en pocas palabras, se ha vuelto el lugar del plusvalor. La explotación es la expropiación privada, parcial o total, del valor producido en común. Las relaciones sociales y las comunicaciones son, por su naturaleza, comunes y sin embargo el capital busca apoderarse privadamente de parte de su riqueza. Pensamos, por ejemplo, en el beneficio extraído del trabajo afectivo; y lo mismo vale para la producción lingüística de las ideas y los saberes: todo aquello que se hace en común es privatizado. También el saber producido por las comunidades indígenas o el conocimiento generado por la cooperación científica son transformados en propiedad privada. (Negri, Hardt, 2004)

En otros términos, la explotación de grado 2 implica que el trabajo vivo sea explotado por otro trabajo vivo, que es trabajo de mando que se convierte en capital. Esta transición se encuentra encerrada en la fórmula K-K' y se realiza a través de la explotación del conocimiento que el trabajo vivo produce. Ya hemos dicho previamente que intercambio de trabajo significa intercambio de conocimiento. Este intercambio no implica una metamorfosis del trabajo mercantilizado en capital, entendido también como mercancía (capital físico), sino que se trata de una metamorfosis interna al capital, a través de la expropiación (explotación) del conocimiento del trabajo vivo *(general intellect)*.

La explotación de grado 2 no sustituye la de grado 1 sino que se le añade. Es un elemento de novedad que nace de las transformaciones del paradigma de acumulación y del paso del trabajo material al trabajo inmaterial. En el capitalismo industrial-fordista, el conocimiento era expropiado al obrero (trabajo vivo) e incorporado a las máquinas gracias a la propiedad privada de los medios de producción (explotación de grado 1), en el capitalismo cognitivo el conocimiento como motor de la acumulación es expropiado del trabajo vivo colectivo *(general intellect)* por medio de los derechos de propiedad intelectual (explotación de grado 2).

Podemos concluir que en el capitalismo cognitivo el nivel de explotación es mayor que en el capitalismo industrial-fordista, tanto desde el punto de vista intensivo como extensivo, aunque sea de modo menos directo:[1] abarca todo el arco de la vida y se funda, en última instancia, sobre la vida. En el mismo momento en el que la vida ha sido totalmente subsumida en el proceso de acumulación, la explotación es explotación de la vida.

Alienación

Existen diferentes definiciones de alienación. Para Hegel,[2] la alienación es el momento dialéctico (antítesis) en el que la *idea* se objetiva y se vuelve otra cosa, es decir, *naturaleza* superada por el *espíritu* (síntesis). En Feuerbach y en Marx el significado del término cambia. Para Feuerbach (2006) la alienación es el proceso en el que el hombre proyecta su propia esencia en la divinidad, sometiéndose a la misma (alienación religiosa). En el Marx de los *Manuscritos económicos y filosóficos* de 1844[3] la alienación indica el proceso que se verifica

1 Por este motivo es quizás menos perceptible.

2 Hegel no produjo nunca una teoría explícita de la «alienación». Fue Marx quien, al comentar la *Fenomenología del Espíritu*, planteó la problemática que se volcaría posteriormente en los textos de Hegel y «no sin confusiones y conclusiones apresuradas por parte de los intérpretes» (citado por Rolfini, Morfino, 1992, p. 93). Hegel usa genéricamente, y no muy a menudo, los términos *Entäusserung y Entfremdung* para indicar la idea de alienación como el movimiento con el que una entidad cualquiera sale fuera de sí haciéndose otra. Véase el capítulo «El espíritu que se ha vuelto extraño a sí mismo», en *La cultura*. Para un análisis crítico Massolo (1966) y D'Abbiero (1970)

3 Marx (1976a, pp. 298-9): «El obrero se vuelve una mercancía tanto en los mercados como creando mercancías. La valorización del mundo de las mercancías crece en relación directa a la devaluación del mundo de los hombres. El trabajo no produce solamente mercancías; sino que se produce a sí mismo y al trabajador como mercancía [...]. El objeto, producto del trabajo, producto suyo, surge frente a un trabajo entendido como un ente extraño, como una potencia independiente [...]. Cuanto más se consume el obrero en el trabajo, tanto más adquiere potencia el mundo extraño, objetivo, que él crea frente a sí, y tanto más pobre se torna él mismo [...]. Como en la religión, cuanto más pone el hombre en Dios menos reserva para sí [...]. La expropiación del obrero de su

en el sistema de producción capitalista por el que el producto del trabajo se pone frente al trabajador como algo extraño; el trabajo, lejos de ser así la realización del hombre, es su negación y expropiación: el trabajador es alienado de sí mismo, del producto de su trabajo, de la sociedad que venera el dinero y de todas las instituciones sociales —familia, moral, ley, gobierno— que lo constriñen al servicio del dios dinero, bien lejos de la posible realización de su potencialidad creativa. En el Marx de *El Capital,*[4] la alienación se expresa a través de la división del trabajo y de sus múltiples ramificaciones.

En su significado esencial la alienación tiene que ver, sin embargo, con el nivel de separación existente entre el sujeto trabajador y el objeto de trabajo que se produce en el momento mismo del intercambio de trabajo:

> La alienación no se muestra sólo en el resultado, también lo hace en el acto de producción, dentro de la propia actividad productiva. ¿Cómo podría un obrero confrontarse como un extraño al producto de su actividad si él no estuviese extrañado de sí mismo en el acto de producción? El producto no es otra cosa que el resumen de la actividad, de la producción. Si, por lo tanto, el producto del trabajo es la expropiación, la propia producción debe ser expropiación en acto, o expropiación de la actividad, o actividad de expropiación […]. ¿En qué consiste ahora la expropiación del trabajo? Primero en esto: que el trabajo permanece como algo extraño al obrero, es decir, no pertenece a su ser, y que el obrero, por lo tanto, no se afirma en su trabajo, sino que, todo lo contrario, se niega, no se siente satisfecho sino infeliz, no desarrolla ninguna energía física libre ni espiritual, sino que

producto no sólo ha significado que su trabajo se torne un objeto, una existencia externa, sino que él mismo exista como una potencia independiente frente a sí, y que la vida, dada por él al objeto, se enfrenta a él como algo extraño y enemigo».

4 Para quienes consideran que el tema de la alienación pertenece sólo a los escritos juveniles de Marx, es útil recordar que esta cuestión es ampliamente tratada en *El Capital,* principalmente en la cuarta sección del libro primero («La producción de plusvalor relativo: división del trabajo en la manufactura y en la sociedad; el carácter capitalista de la manufactura; la fábrica»), y en algunos cuadernos (I.23, III.22, IV.47 ss, V.28, VII.2 sg., 44) de los *Grundrisse* (el dinero como relación social; plusvalor y tiempo de plustrabajo; real extrañeza del obrero respecto de su producto; formas que preceden a la producción capitalista; diferencia de la producción capitalista respecto de todas las precedentes; contradicción entre la base de la producción burguesa y su propio desarrollo; alienación de las condiciones de trabajo con el desarrollo del capital), que retoman directamente las mismas temáticas que la primera sección del primer libro de la *Ideología alemana* (titulada «Feuerbach»). Para un análisis en profundidad del pensamiento de Marx sobre el concepto de alienación se puede leer la discusión que se desarrolla en la revista *Marx 101*, núm. 7, II, nueva serie, diciembre 1992, pp. 38-110, con contribuciones de M. Turchetto, G. La Grassa, C. Filosa y G. Pala, C. Preve y R. Madera. Entre todas las intervenciones, la única que hace una referencia al concepto de alienación en el capitalismo cognitivo, aunque discutible al parecer de quien escribe, es la de C. Filosa y G. Pala (1992, pp. 54-67).

> mortifica su propio cuerpo y daña su espíritu. El obrero se siente, entonces, dentro de su propio ser sólo fuera del trabajo, y fuera de sí en el trabajo. En el hogar es él, cuando no trabaja, y cuando trabaja no lo es. Su trabajo no es voluntario sino forzado […]. El trabajo no es por lo tanto la satisfacción de una necesidad, sino que es tan sólo un medio para la satisfacción de una necesidad externa. Su extrañeza se destaca en el hecho de que, apenas cesa de existir una constricción física o de otro tipo, escape del trabajo como de una peste. (Marx, 1976a)

La alienación en el trabajo obrero, propiamente dicho, asume cuatro aspectos fundamentales estrechamente conectados entre sí:

- El trabajador está alienado respecto del producto de su trabajo (el capital), ya que este no le pertenece, sino que se sitúa como una potencia dominadora.
- El trabajador está alienado de su propia actividad, ya que ésta tiene la forma de un trabajo coaccionante en el que el trabajador es un instrumento en manos de otro.
- El trabajador está alienado de su propia esencia *(Wesen)* que es el trabajo libre, creativo, universal, al tiempo que se le impone un trabajo forzado, repetitivo, unilateral.
- El trabajador está alienado respecto de su prójimo, que se identifica con el capitalista; esto hace que la relación entre el obrero y la humanidad sea conflictiva.

Estos tipos de alienación tienen su origen en la naturaleza de la *prestación laboral*, que se caracteriza por la cesión de la *disponibilidad laboral*.

Por *prestación laboral* entendemos el modo en el que se utiliza la disponibilidad laboral: esta puede ser declinada en función del grado de alienación contenida, en tanto implica la separación entre el trabajador y el objeto de su trabajo. Como consecuencia, cuando esta separación es máxima, o bien cuando el objeto de trabajo es completamente expropiado al trabajador, se produce la total alienación.

En palabras de Marx (1976b, p. 275): «Aquello que el obrero intercambia con el capital es su propio trabajo (en el intercambio, la capacidad de *disposición* [la cursiva es mía] del mismo); el obrero queda privado de su trabajo. Aquello que recibe como precio es el *valor* de esta alienación».

Es posible definir una suerte de taxonomía de las diversas prestaciones laborales según el grado de alienación que éstas contienen. Los límites extremos de esta taxonomía vienen representados por el trabajo completamente

manual-material, por un lado, y por el trabajo completamente cognitivo-inmaterial, por el otro. En el primer caso, se puede lanzar la hipótesis de que el objeto del trabajo es expropiado por entero al trabajador, ya que no existe ninguna implicación emotivo-vital en la prestación laboral: sólo se contempla el puro esfuerzo físico. En el caso del trabajo completamente cognitivo se puede imaginar una implicación total de la mente y de las emociones del trabajador en perjuicio de cualquier uso de una parte física del cuerpo.

Partiendo de estos presupuestos, se concluye que en el capitalismo industrial-fordista, en el que el trabajo manual-material es predominante, se incrementa la alienación. En cambio, en el capitalismo cognitivo, en el que el trabajo cognitivo tiende a ser predominante, este tipo de alienación tiende a desaparecer.

¿Podemos entonces afirmar que en el capitalismo cognitivo la alienación desaparece *tout court*? De ninguna manera. En primer lugar, es necesario señalar que también en la producción inmaterial puede existir una separación inducida entre el sujeto y el objeto de trabajo. Basta pensar en el uso de las capacidades comunicativas en las actividades relacionales sometidas a disposición de actividades productivas que nada tienen que ver con el sujeto que las lleva a cabo. Un ejemplo clásico es el del trabajador/a del *call center*: en este caso la separación entre la actividad laboral y la finalidad de la misma es máxima. La única diferencia con el trabajador asalariado material es que en el caso del trabajador de la comunicación estandarizada, el éxito (y por ende la productividad del proceso laboral) no depende de la implicación en un proceso mecánico sino de la propia implicación cerebral. Es por este motivo que, allí donde se requiere una prestación laboral estandarizada, se da un continuo proceso de homologación y taylorización mecánica de los procedimientos de trabajo, como la medida de los tiempos de respuesta, el control de lo que se dice al teléfono, etc.

Sin embargo, no todas las actividades cognitivas pueden ser sometidas a procedimientos estandarizados. Si éstos valen para los *call centers* o para la actividad editorial, de formateado y recogida de datos, de investigación y comunicación rutinaria, éstos no sirven en muchas actividades cognitivas, en las que se requiere y se implementa una participación autónoma y una implicación emotiva del trabajador/a.

En en este contexto, la alienación cambia de aspecto pero está muy lejos de cesar.

En primer lugar, es necesario destacar que si por un lado tiende a disminuir la alienación del primer tipo, es decir la que se produce respecto al producto del propio trabajo, por otro, las otras formas de alienación, relativas a la propia actividad de los trabajadores, a su esencia *(Wesen)*, en las que se asume luego la propiedad de los productos del trabajo, no se ven disminuidas. En particular, la alienación que se genera respecto de la propia actividad de trabajo y de la esencia del trabajo tiende a adquirir connotaciones más amplias.

En el trabajo asalariado fordista, estas formas de alienación dependían de la división técnica y funcional del trabajo, en primer lugar entre trabajo manual e intelectual. El «orgullo» profesional —que dependía de la ausencia de separación respecto del objeto de trabajo y que era parte integrante de la ética del trabajo en la época prefordista del obrero de oficio— se vio ampliamente reducido en el mismo momento en el que la prestación laboral se vio desprovista de cualquier capacidad autónoma para ser absorbida completamente por las máquinas. No sólo la separación entre el trabajador/a y el objeto de trabajo era máxima, sino también la separación entre el trabajador/a y su propia actividad. Diferente era la situación en las profesiones intelectuales, que no sólo eran reconocidas socialmente, con una mayor satisfacción para quienes las profesaban, sino que en la división del trabajo desarrollaban una función primaria de dirección y control, por ende, potencialmente menos alienante.

En el trabajo cognitivo inmaterial, la división técnica del trabajo basada en las diferencias de tarea viene acompañada, y tendencialmente sustituída, por la división cognitiva del trabajo, basada en el uso diferenciado del conocimiento. La fuerza de trabajo se vuelve cada vez más intelectualizada y se libera de la dependencia de las máquinas. Como hemos visto, la prestación laboral en el capitalismo cognitivo se flexibiliza y se inserta en un contexto de cooperación social, más o menos coaccionado, en el que la estructura social y el trabajo en equipo se tornan cada vez más importantes en la subjetividad del trabajador/a. Pero en este contexto, nuevo y problemático, la esencia de la actividad laboral no muta tanto en su sustancia como en la forma. El elemento de subalternidad y de frustración del trabajo (alienación), que para el obrero asalariado venía representado en la expropiación de su propio trabajo a causa de la propiedad capitalista de las máquinas (medios de producción), en el capitalismo cognitivo se transfiere a la expropiación de la propia actividad cognitiva por medio de la propiedad intelectual.

La *propiedad privada* (al menos «la que cuenta», esto es, la propiedad de las condiciones objetivas de la producción, que no debe confundirse con la simple «riqueza» para el consumo) es, en su *resultado*, igual a lo que la *división*

del trabajo es en la *actividad* (disposición de fuerza de trabajo para un tercero). La propiedad es entendida de este modo como algo extrínseco a su forma, en tanto que relación entre las condiciones objetivas y subjetivas de la producción. En la medida en que esta relación es históricamente *alienada,* consuma, a través de la propia producción, la forma social de tal alienación. Por otra parte, *la relación de propiedad* así establecida se presenta como el presupuesto, y no el resultado, de la forma específica históricamente determinada por el trabajo, es decir, de la alienación del trabajo (Filosa, Pala, 1992, p. 56).

En el capitalismo cognitivo, la alienación del trabajo se mueve más sobre el plano existencial que sobre el plano económico-material, asumiendo la forma de la frustración subjetiva. Ésta actúa en dos niveles.

El primero tiene que ver con la psicología de los individuos en el capitalismo cognitivo. Las capacidades intelectuales son hoy dominantes sobre las otras formas del espíritu. Se trata de un concepto que se reencuentra también en la obra de Georg Simmel (1998).[5] Y es precisamente por la supremacía de un «desarmónico predominio del intelecto sobre las demás formas del espíritu»[6] por lo que es posible revisar las consecuencias alienantes de la economía cognitiva hasta en las más íntimas transformaciones de la psicología del hombre moderno. Esta vida intelectualizada y privada de su dimensión sentimental tiene su sede privilegiada en la gran ciudad, cuyo impacto sobre la vida privada del hombre fue estudiado por Simmel en su ensayo de 1903, *La metrópolis y la vida del espíritu* (Simmel, 2002). Según Simmel, en el contexto metropolitano la alienación alcanza su apogeo. La alienación no debe ser analizada solamente desde la perspectiva de la producción —a través de la división y parcelación del trabajo, que impiden reconocer «quién» ha producido el objeto— sino también desde la perspectiva del consumo. Ésta es la parte más interesante del análisis de Simmel, en la que el filósofo y sociólogo alemán captura la complejidad de la alienación en la sociedad moderna entendida no sólo como simple alienación del trabajo sino también como alienación de la vida.

---

[5] Simmel (1998), particularmente el capítulo VI, titulado «El estilo de vida», en el que el autor estudia las repercusiones negativas que tiene la creciente difusión de la economía monetaria sobre la vida contemporánea del momento.

[6] *Op. cit.* cap. VI., p. 492: «Al igual que los sentimientos se han vuelto una cuestión irrelevante para la comprensión de la naturaleza y han sido sustituidos por la sola inteligencia objetiva, también los objetos y conexiones de nuestro mundo práctico [...] eliminan las interferencias de los sentimientos».

De hecho, la división del trabajo en la sociedad moderna «es solamente un aspecto de un proceso de diferenciación más general que separa de la personalidad los contenidos individuales para colocarlos frente a ésta como objetos dotados de una determinación y de un movimiento independiente» *(op. cit.,* p. 45).

Hay que señalar que Simmel no plantea alternativas a esta situación, más allá del refugio en el campo del arte[7] y de la aceptación casi pasiva del contexto dado. Pero la intuición de Simmel de una suerte de alienación existencial adquiere una fuerte valencia analítica si es referida al capitalismo cognitivo, en el que el «individuo social» (o para decirlo en términos de Sennet, el «hombre flexible») es testigo de la expresión de un contraste fundamental entre el *proceso creativo de la vida* y los productos que se derivan de éste: el contraste entre la vida que, después de haber generado las formas, trata de resolverlas de nuevo e impedir su consolidación en productos rígidos y fijos, y las formas que se rebelan al devenir de su destino. Este *proceso creativo* es el modo en el que se presenta hoy el trabajo cognitivo, modo de realización de sí mismo, eje alrededor del cual rotan los imaginarios de control social forjados de forma diferenciada por el sistema mediático-informativo con el fin de favorecer el proceso de *plasmación* de las actividades cerebrales. En la realidad actual, este proceso creativo y de cooperación social tiende, en la mayor parte de los casos, a ser progresivamente expropiado y estandarizado, hasta el punto de separar el producto digital y mental de su propio ejecutor. Esta separación no es tanto física como mental. Paradójicamente, en el mismo momento en el que los sentimientos, las sensaciones, las capacidades relacionales se vuelven instrumentos de trabajo, pierden su naturaleza originaria y creativa, volviéndose instrumentos dóciles y funcionales al proceso laboral en curso, hasta el punto de ser separados (alienados) de sí mismos.[8] Este proceso de robotización cerebral y vital *(lobotomización)* varía según el contexto y presenta diversos niveles de aceptación. No viene impuesto efectivamente de modo disciplinario, sino que está mediado más bien por las formas y por el grado de reconocimiento que se le atribuye dentro del *network* de trabajo. La lobotomización da lugar a formas cada vez más generalizadas

---

7 Definida por Simmel como la única actividad libre de alienación. No creo que hoy se pueda afirmar lo mismo.

8 Un ejemplo interesante proviene de los datos relativos a la actividad sexual. En un contexto productivo en el que el cuerpo, entendido como imagen de sí, es fundamental para el proceso de trabajo, en el que la apariencia, el *sex appeal* y la sensualidad se vuelven partes integrantes del currículum individual y la actividad sexual forma parte de la actividad relacional, directa o indirectamente mercantilizada (no me refiere sólo al aumento del mercado de la prostitución), la actividad sexual practicada sólo por placer (y el goce correlativo) tiende a disminuir drásticamente. No es casualidad que el porcentaje de hombres impotentes y de mujeres con problemas para tener hijos haya aumentado fuertemente.

de esquizofrenia en los comportamientos, formas de disociación, de estrés, desarrollo exponencial de enfermedades psicofísicas, formas de autocompasión, frecuentemente provocadas por actitudes vejatorias y *mobbing*.

La alienación existencial que surge de esta situación, y que es tanto más elevada cuanto más la vida se pone a trabajar, se expresa como frustración individual y subjetiva, vivida hacia dentro. Sus causas objetivas no son siempre así perceptibles, por lo que resulta difícil tomar conciencia del origen de la propia alienación.

El concepto de alienación existencial no es nuevo. Proviene de la filosofía existencialista sartriana pero tiene raíces también en la Escuela de Francfort, sobre todo en el pensamiento de Benjamin, Adorno y Marcuse. A diferencia del pensamiento marxista, el concepto de alienación tiene que ver aquí con la esfera de la conciencia individual,[9] si bien esta conciencia emana de la forma social de la que ha surgido y en la que se ha desarrollado. En Adorno (2006) la categoría de alienación se encuentra en la dialéctica (de derivación hegeliana) entre el ser y la nada y se ejemplifica en la división social (y por lo tanto no sólo técnica) del trabajo y en la subalternidad «fetichismo-mercancía». Este planteamiento fue desarrollado por Marcuse (1999), que amplia la categoría de alienación desde el ámbito productivo y el trabajo a la propia vida, sometida en los años de desarrollo económico posteriores a la Segunda Guerra Mundial a un mecanismo disciplinario, que era al mismo tiempo productor de alienación.

En Sartre (1958) la reflexión es más «íntima», subjetiva. La alienación es estructural a la naturaleza del ser humano en tanto que animal social:

> Si existe un Otro, quien quiera que sea, en donde quiera que esté y sean cuáles sean sus relaciones conmigo, incluso si no opera en mí de ninguna otra manera que con la simple comparsa de su ser, yo tengo un afuera, una *naturaleza:* mi único pecado original es la existencia del otro […]. Yo entiendo la mirada del otro en el interior de mi *acto*, como solidificación y alienación de mis posibilidades. *(Op. cit.*, p. 333)

9 Para Marx la alienación tenía que ver sobre todo con la «conciencia de clase», era por lo tanto un fenómeno más colectivo que individual.

En el humanismo existencialista de Sartre, es este proyectarse hacia fuera de sí lo que hace que el hombre exista, aunque al mismo tiempo genere su condena.[10] Según la relación social con el exterior, se determina la acción humana y ésta se mide por el grado de alienación.

En el capitalismo cognitivo, en el que las subjetividades actúan más en un contexto de cooperación (acción) social que de acuerdo con las funciones económicas asignadas a las mismas, en el que el individuo es social en términos económicos, las relaciones sociales con el otro tienden a transformarse en competitividad alienante. El reconocimiento del propio trabajo sólo se produce dentro de la estructura económico-productiva pero éste es afirmado o negado en la relación con los otros. Una relación social que no es así autónomamente declinada por los propios individuos «sociales» que la constituyen, que no se produce sino está preconstituida por la opinión dominante, por la «opinión pública» o la «convención ficticia» que, como ya hemos visto, funcionan en los mercados financieros o en las elecciones de consumo. Si el comportamiento subjetivo no es acorde a esta «convención», la mofa pública es tal que se puede transformar, usando términos marcusianos, en una jaula feroz de control y autorrepresión, o bien en desadaptación y esquizofrenia. En otras palabras, el individualismo connatural a la producción cognitiva produce alienación: una alienación que podemos considerar no sólo, en términos marxistas, como producida por la *estructura productiva* sino también, y sobre todo, por *la estructura cultural y antropológica* que la acompaña.

El segundo aspecto de la alienación en el capitalismo cognitivo tiene que ver con la regulación de las relaciones de trabajo. Por un lado, observamos la generalización de las prácticas de cooperación social como resultado «natural» del uso del lenguaje y de la transmisión de conocimiento en el proceso productivo; por otro, esta demanda de cooperación social tiene como *contraparte* un proceso de individualización y jerarquización de las relaciones de trabajo, que se funda sobre un individualismo contractual que es justamente lo contrario del espíritu cooperativo y de la disponibilidad de tiempo que vienen requeridos continuamente. En este contexto, entra en juego un estado de sustancial no reconocimiento del propio trabajo que lleva a situaciones de frustración y alienación que tienden a sobreponerse, cada vez más, a las formas de explotación.

---

10 En la famosa conferencia de 1946 sobre el concepto de humanismo existencialista, Sartre afirmaba: «El hombre está constantemente fuera de sí mismo y es proyectándose y perdiéndose fuera de sí lo que hace existir al hombre [...]. Esta relación de la trascendencia en tanto constitutiva del hombre [...] y de la subjetividad, en el sentido de que el hombre no está encerrado en sí mismo, sino que está siempre presente en un universo humano, es lo que denominamos humanismo existencialista» (Sartre, 1946: 92-93).

Sólo quien porta conocimientos tácitos, y es consciente de ello, puede considerarse fuera de formas alienantes de vida, pero sólo de forma temporal, o bien mientras los conocimientos sigan siendo tácitos.

Nadie puede sustraerse, en cambio, a los procesos de alienación que derivan de la esfera del consumo. Al analizar el proceso de realización en el capitalismo cognitivo, hemos visto que el uso de la comunicación en el acto de consumo, hace que éste sea, a todos los efectos, un acto de producción, induce en el mismo acto un proceso de control y de subalternidad mental. Esta dependencia deriva del hecho de que el consumo, en la medida en que no se trata de un simple acto de realización monetaria, sino de un verdadero acto comunicativo, y por lo tanto productivo, representa el espejo de los imaginarios colectivos, vehiculados y preordenados de acuerdo con funciones de autocontrol, estandarización de las mentes y control social colectivo. Como en la producción, el trabajador/a se siente extrañado/a del producto de su cerebro, así mismo, en el consumo, se siente extrañado por partida doble de la vida, una vida experimentada a menudo según una fútil quimera: «Querría pero ahora no puedo. ¡Quizás pueda mañana!».

En este sentido, la *cooperación* laboral y la propia figura del *trabajador colectivo* asumen, en su peculiar objetividad histórica, toda su caracterización *alienada*. Nada tienen que ver con la combinación voluntaria y consciente de una *subjetividad* plena.

En el capitalismo cognitivo alienación existencial y explotación tienden a ser dos caras de la misma moneda. Subjetividad del trabajo y acto laboral se conjugan en el tiempo de la vida puesta a trabajar. No siempre hay separación entre el sujeto del trabajo y el objeto; ambos son frecuentemente uno, y si existe la *apariencia* de una liberación del trabajo, ésta es tan fuerte como alienada o explotada es la existencia, o bien la subjetividad. Podemos resumir las características de la explotación y de la alienación en la tabla 7.1.[11]

---

11 Esta tabla está inspirada en una similar de Moulier Boutang (2005, 19).

	Explotación de grado 1	Explotación de grado 2	Alienación en el capitalismo cognitivo
Relación de trabajo al comienzo del ciclo de producción	El trabajo vivo se presenta como subjetividad frente al capital físico (máquinas o trabajo muerto)	El trabajo vivo, en tanto subjetividad, se encuentra ya incorporado al capital, entendido como trabajo vivo, en un proceso de cooperación social	No hay alienación formal. Sujeto y objeto de trabajo se comparten en el trabajo vivo.
Salida del ciclo de producción	El trabajo vivo ha sido total y mecánicamente transformado en trabajo muerto	El trabajo vivo persiste y permanece al final de la producción, pero es expropiado por la estructura de la propiedad intelectual (explotación del *común*)	Existe alienación respecto de la actividad laboral y de su significado, que se convierte en expropiación intelectual
Definición de plusvalor	Diferencia entre la remuneración de los factores productivos *ex ante* y el valor determinado de la producción conjunta *ex post*	Diferencia entre la remuneración de los tiempos sociales del trabajo vivo y el valor social de las innovaciones / conocimientos continuamente producidos (plusvalor producido por la acción *común*)	
Medida del plusvalor	Calculado sobre los tiempos de trabajo y sobre la productividad del trabajo *(intensidad)*	Calculado sobre las externalidades positivas que derivan de la cooperación social y de la apropiación de conocimientos expropiada al trabajo vivo (acción *común)*	

Tabla 7.1. Explotación y alienación en el capitalismo cognitivo

Reflexiones acerca de la subjetividad puesta a trabajar

Hasta ahora se ha discutido acerca de cómo la paulatina desaparición de los parámetros consolidados, como puedan ser el tiempo de trabajo, la estructura retributiva, la actividad de producción material, etc., han creado una multiplicidad de sujetos trabajadores caracterizados por sus diferencias más que por una unidad tipológica. Las diferencias pueden declinarse, obviamente, en singularidades, pero en el caso del trabajo cognitivo todas ellas están agrupadas por el hecho de que operan en *común*. En otras palabras, existen otros niveles en los que las condiciones cualitativas (incluso si no son jurídicas) son tan similares entre sí que pueden constituir una suerte de categoría laboral de referencia. Estos niveles o círculos concéntricos vienen definidos sobre la base de la intensidad de la división cognitiva e inmaterial del trabajo, al menos en los países del capitalismo avanzado. En el caso de los países de reciente industrialización, o allí donde las características del capitalismo industrial son predominantes y las formas del capitalismo cognitivo están presentes casi exclusivamente en las áreas metropolitanas, la determinación de los distintos niveles de actividad laboral se modifica en función de lo diversa que sea la estructura de la división cognitiva del trabajo (que existe en cualquier caso).

En las páginas precedentes hemos intentado analizar algunos elementos comunes relativos a los aspectos cualitativos de la prestación laboral, de modo que se puedan determinar las categorías de mayor importancia. Las categorías analizadas por nosotros, recordamos, eran: el trabajo asalariado manual e intelectual, el trabajo autónomo de segunda generación, el trabajo parasubordinado, el trabajo servil y de cuidados, y el trabajo femenino.

Según la intensidad de la división cognitiva del trabajo es posible, de manera paralela, determinar las categorías de la subjetividad del trabajo que vienen reunidas a partir de algunos requisitos comunes, que luego podemos cruzar con las tipologías laborales dominantes. Este ejercicio es puramente indicativo, ya que el contexto laboral del capitalismo cognitivo es enormemente dinámico y cualquier intento de fijar uno o más aspectos es necesariamente provisional.

No se trata más que de seguir el método de Marx: indagar en la producción de la subjetividad (Negri, Hardt, 2004). Según Marx, la subjetividad es efectivamente el resultado de las prácticas materiales de la producción: «En la producción no se produce solamente un objeto por parte del sujeto, sino también un sujeto por parte del objeto» (Marx, 1976b).

La subjetividad, añade Marx, se constituye también en el proceso de antagonismo frente a la explotación y la alienación, una vez que éste ha tomado conciencia de su existencia. Si Marx hablaba de subjetividad en singular (en referencia a la figura del obrero), hoy es preciso hablar, sin embargo, de subjetividades, en plural. Una pluralidad del trabajo que se hace *multitud*.

Esta multitud es al mismo tiempo trabajador manual y trabajador cognitivo, hombre y mujer, migrante o indígena. Pero no todos están en el mismo plano. La jerarquía está lejos de desaparecer, más aún, tiende a ampliarse, ya que la estructura productiva no se puede dividir en la ya clásica de obrero, técnico-empleado, dirigente, sino que se diluye de forma flexible hasta englobar numerosas funciones y posiciones, cada una de las cuales, aunque no de forma abierta, designa una posición diferente en la división cognitiva del trabajo. Es en este punto, entonces, donde las diferencias de «clase» tienden a surgir y a configurarse diferentes niveles de subjetividad. Si la diferencia entre hombre y mujer está siempre omnipresente, al diluirse entre las diferencias de la multitud en el trabajo, no *se eleva* en «diferencia en sí y para sí». Son posibles, en cualquier caso, diversas percepciones de la subjetividad, que más de 10 años de investigación socio-económica y de encuesta de movimiento[12] han contribuido a determinar. Creo, particularmente, que es útil distinguir entre las categorías de *chain workers* y de *brain workers*, mientras que la condición subjetiva del *trabajo migrante* necesita un análisis a parte.

El trabajador asalariado autónomo (chain workers)

Esta primera categoría encierra todas las prestaciones de trabajo subordinado definidas como «atípicas», o bien caracterizadas por la precariedad salarial y contractual, sometidas a formas desiguales de contratación individual, sin tutelas ni garantías, en las que los individuos están solos frente a la arrogancia patronal, como si fuesen trabajadores autónomos. Con los contratos a tiempo parcial, o los estacionales o los parasubordinados, con cerca de un 50 % de la fuerza de trabajo juvenil, a nivel europeo (con picos de 65-70 %

---

[12] Nos remitimos, a este respecto, a los numerosos escritos y encuestas realizados con el nombre de investigación y que han sido publicados en las más variadas revistas: *Altre Ragioni*, *Posse*, *Derive&Approdi*, *Infoxoa*. También las publicaciones de la columna MAP (*Manuali di autodifesa postfordista*, *Manuales de autodefensa postfordista*, pero también los mapas) que han tratado, de cuando en cuando, la cuestión de los distintos segmentos de la subjetividad en el trabajo. Por ejemplo: Tubazo (2000); Morini (con el pseudónimo de Chiara Forti) (2000); Schwartz (2000); Chainworkers Crew (2002); Morini (2001); Tiddi (2002). También las encuestas dirigidas por Curcio sobre la distribución a gran escala (2003, 2005). Sobre los trabajadores del conocimiento véase Roggero (2005); sobre el precariado en general véase AAVV (2005b).

en los países del área mediterránea, con España e Italia a la cabeza), entra en el mercado de trabajo con estas tipologías contractuales. Pero a este tipo de subjetividad conviene añadir la de todos aquellos que viven una situación laboral más estable, caracterizada por contratos laborales indefinidos. Si bien es cierto que para éstos no existe precariedad objetiva, existe una suerte de precariedad potencial y psicológica. Los trabajadores con contrato indefinido saben, porque lo han experimentado en el pasado o porque lo ven constantemente en el presente, que la relación estable de trabajo dependiente puede cesar de un momento a otro en función de las exigencias de la empresa, ya sea a causa de la extrema volatilidad de la producción o de reestructuraciones y/o deslocalizaciones productivas. En este contexto, el comportamiento subjetivo tiende a asimilarse a la condición de precariedad, aunque ésta no sea vivida todavía de forma directa, casi la anticipa.

El tipo de prestación laboral realizada es en la mayor parte de los casos una mezcla de trabajo material e inmaterial: en la actividad de producción material manufacturera, los servicios materiales tienen que ver con la gestión de los flujos de mercancías (almacenaje, transporte, *catering,* gran distribución, *call center,* etc). Estos trabajadores son, en cierto sentido, el producto de la transformación del obrero masa taylorista, que ha sido testigo de la introducción, en el ámbito industrial, de sistemas flexibles de producción, así como del resultado de los procesos de reestructuración industrial y de la difusión de las tecnologías lingüísticas en las nuevas actividades terciarias, lo que responde a un proceso de mecanización de la comunicación.

Se trata de la categoría de trabajadores que, en los países más avanzados, tiende, por un lado, a reducirse de la mano de los procesos de automatización (incluso en los sectores de servicios, piénsese en las innovaciones recientes en el transporte y gestión del almacén o en las «cajas automáticas e inteligentes» de los supermercados), y por otro, presenta la más elevada variabilidad contractual, sujeta a las presiones patronales (y sindicales)[13] volcadas en la intensificación de la explotación. El nivel de conocimientos requerido es, en cambio, más homogéneo y está caracterizado por un nivel de base de escasa cultura general y por una mayor especialización, insertada en cualquier caso en el marco del conocimiento estandarizado.

En relación con las diferencias de género, se observa que los hombres son mayoría, aunque no por mucho. Menor, si bien creciente, es la presencia de la fuerza de trabajo migrante.

---

13 Me refiero a las posiciones de negociación de los sindicatos nacionales.

El trabajador (artesano) «biopolítico» de la subjetividad (brain workers)

Esta segunda categoría subjetiva hace referencia a todas las prestaciones laborales fuertemente caracterizadas por actividades cognitivo-relacionales, en las que el uso de las cogniciones lingüístico-cerebral-experienciales recuerda a las competencias individuales que los artesanos de los primeros años del siglo pasado debían tener para poder desarrollar su «oficio». La diferencia está en el hecho de que hoy los saberes dependen *de,* y están estrechamente relacionados *con,* la vida de los sujetos, con el *bios,* y no tienen que ver únicamente con las habilidades manuales. Los sectores en los que este tipo de trabajadores está más presente son la logística industrial de medio-alto rango y parte de los servicios inmateriales para empresas, desde la investigación hasta la comunicación, desde la producción de símbolos hasta los distintos servicios de comunicación en red, desde la producción y *design* de imágenes, hasta las actividades financieras y aseguradoras o las actividades de consultoría. Se trata de una categoría a medio camino entre las formas de subordinación y las del trabajo autónomo. En esta categoría, la independencia del trabajador/a resulta más marcada que en la de la categoría precedente, siempre tan escasa. Esta independencia se declina esencialmente en un mayor grado de autonomía en la actividad decisional, si bien dentro de un esquema de relaciones o directamente prescriptivas o caracterizadas por la heterodireccionalidad. El grado de formación tiende a ser medio-alto y la edad media inferior. La presencia femenina es elevada, sobre todo en las edades juveniles. El elemento de individualismo está normalmente muy marcado, así como la condición de precariedad. Esta última suele ser experimentada e imaginada como una fase temporal en la que se paga por hacer crecer la propia capacidad profesional y entrar en el segmento de trabajo «justo». En los últimos años, sobre todo en los países que están perdiendo o han perdido ya su posicionamiento en el *core* de los países con una producción inmaterial más elevada (como Italia por ejemplo), la precariedad laboral y de renta se ha ampliado enormemente, a la vez que se alargaba en el tiempo.

En esta categoría operan intensamente las «convenciones» dictadas por los imaginarios mediáticos, y esto tanto a nivel macrosocial como microsocial. En el primer caso (nivel macro), las subjetividades en cuestión, incluso con todas las diferencias existentes, vienen englobadas en una carrera individual rica en satisfacciones personales y reconocimiento social. Este resultado es posible sólo allí donde se desarrollan conocimientos tácitos que pueden aumentar la propia capacidad de ser contratados en una realidad caracterizada por la individualización de la contratación. Los conocimientos

tácitos son, como hemos visto, patrimonio de unos pocos, y sólo una parte de estos mismos trabajadores/as puede aspirar a una carrera de éxito. Sin embargo, en la medida en que esto resulta posible para algunos, basta el ejemplo de unos pocos para que el imaginario del «éxito» resulte apetecible incluso para los muchos que matemáticamente no podrán aspirar nunca a tales resultados. Decimos matemáticamente, porque si los conocimientos tácitos que permiten el éxito fueran puestos a disposición de todos/as, esto significaría que ya habrían sido transformados —de acuerdo con el ciclo de vida del conocimiento— en conocimientos estandarizados, perdiendo su valor contractual. Por eso, en un contexto de individualización contractual, más que poder contractual, se produce una suerte de competencia «*a la baja*» *(dumping social).*

A nivel micro, los imaginarios son resultado del ambiente de trabajo que, la mayor parte de las veces, es un ambiente de equipo, donde prevalecen las relaciones informales, más allá de las sólidas jerarquías establecidas. El ambiente amigable y el bombardeo psicológico del trabajo en equipo con el consecuente resultado de estar siempre disponible, a semejanza de lo que ocurre en una estructura familiar, acaban por desarrollar relaciones de dependencia no tanto directas como psicológicas que hacen que sea más difícil mantener la propia autonomía subjetiva. Ésta sólo puede aparecer en situaciones particulares o extremas que causan una suerte de «brusco despertar», poniendo en evidencia la verdadera estructura jerárquica o de mando que está activa por debajo de la ligera pátina de relaciones cooperativas y de amistad que se presentan en la superficie. Un ejemplo puede ser el de los repentinos despidos de grupo o las reestructuraciones que desenmascaran la hipocresía de la cooperación social.[14] Es necesario considerar que buena parte de los/as trabajadores/as, en la medida en que tienen una relación laboral de naturaleza atípica, es decir no estable, y siempre a la espera de renovación, pueden resultar más dóciles a distintas formas, por momentos leves, y por otros fuertes, de chantaje.

---

14 Es llamativo el caso de la sede de Virgilio en Milán donde en 2002 no se renovaron los contratos de trabajo de alrededor de 30 trabajadores que ocupaban puestos de nivel tecnológico medio-alto. La reacción de los empleados desveló la existencia de relaciones de amistad, de sana «camaradería» y de «*happy hour* laboral» hasta las 22 de la noche y más allá junto al mismo responsable, que después llamó uno por uno a los empleados para comunicarles que habían sido cesados de sus puestos, garantizándoles una nueva oportunidad en caso de que no les hubiesen dicho nada a sus propios compañeros. Un clásico ejemplo de cooperación social, por un lado, y de jerarquización individual, por otro.

La subjetividad del trabajo migrante

Tal y como hemos observado, el trabajo migrante es una variable cada vez más importante en el mercado de trabajo del capitalismo cognitivo. Los procesos de internacionalización de la producción no pueden tener otra salida que un incremento del proceso migratorio. Quien crea que es posible cerrar las fronteras, e impedir o controlar los flujos migratorios en un contexto globalizado tiene una posición no solamente antihistórica sino directamente idiota. En un sistema capitalista, la composición del mercado de trabajo es siempre dependiente, en algún modo, de las modalidades de acumulación y no puede existir disposición legislativa o securitaria que lo impida. Cuanto más cognitivo e inmaterial se vuelva el trabajo, tanto más aumentará el trabajo de cuidados y servil. Cuanto más aumente el trabajo servil y de cuidados, tanto más tenderá a aumentar la fuerza de trabajo migrante.

Alrededor de esta dicotomía se define la subjetividad del trabajo migrante, que debe ser considerada también a la luz de las diferencias de género. Tal y como hemos podido observar, el trabajo de cuidados viene desarrollado preferentemente por mujeres (si bien no faltan hombres), mientras que el trabajo servil, desde el que se desarrolla en la agricultura y en pequeñas y grandes fábricas manufactureras hasta las actividades terciarias materiales, es mayoritariamente masculino.

La condición de no ciudadano que frecuentemente está cruzada con la de «no persona» (Del Lago, 1999, pp 205-235) está en la base de la percepción del trabajo y de la subjetividad de la fuerza de trabajo migrante. A ésta se añade la condición de lejanía y el anhelo de mejora de la propia condición existencial y económica, que podemos definir como «derecho de fuga» (Mezzadra, 2001).

En las lenguas europeas, el término «persona» pretende denotar al hombre como «ser viviente», perteneciente a la especie humana y por ello mortal.[15] A estos dos significados se añaden otros que especifican mejor la socialidad de las relaciones humanas entre *personas*: se habla de persona jurídica, de persona moral, etc. Una *persona* no sólo indica, por lo tanto, el aspecto exterior del hombre,[16] sino también su conciencia e identidad:[17] al mismo tiempo su *ser* y su *esencia*. Una *persona* existe, así, sólo en la medida en que su humanidad no sea revocada o anulada.

---

15 En alemán *Mensch als lebendes Wesen*, en francés *être mortel*, en inglés *human being*. Citado en Dal Lago (1999, p. 208)

16 En francés, por ejemplo, *personne* indica también el «rostro humano».

17 *Wesen* en alemán.

En el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, después del final del horror nazi-fascista, con el proceso de descolonización y la definición del nuevo orden mundial, la constitución de la ONU y de otros organismos supranacionales, se mantuvo durante algún tiempo la ilusión de que los derechos humanos (o quizás el reconocimiento de la universalidad de la persona) pudieran convertirse en una realidad efectiva y no sólo en una afirmación de principios.[18] Esta situación favorable fue interrumpida dramáticamente por dos procesos concomitantes: el final del comunismo en la URSS, y por lo tanto de la bipolaridad, y el inicio de la gran carrera económica entre las grandes áreas geoeconómicas más desarrolladas del capitalismo mundial. Estos dos procesos se condensan en uno solo, la difusión del capitalismo cognitivo global. Aparentemente, el resultado es paradójico: en el mismo momento en el que, sobre el plano económico, el Estado-nación perdía autonomía y relevancia, éste aumentaba su poder de control sobre sus propias fronteras, al tiempo que se reforzaba el principio según el cual, sólo goza de derechos humanos quien es «ciudadano de los Estados que han elaborado una cultura de garantías jurídicas del individuo, es decir, quien está legítimamente dentro un ordenamiento jurídico político *nacional*» (Dal Lago, 1999).

Después de un período de olvido, es en este contexto donde vuelve a tomar fuerza el predominio del *ius sanguinis* sobre el *ius soli*, como criterio de definición de la ciudadanía. Se trata de una evolución no casual que muestra:

> Un endurecimiento en la relación con los migrantes que ha caracterizado la Europa de los años noventa y que ha venido acompañado de presiones crecientes para introducir elementos de *ius sanguinis*, incluso en los países tradicionalmente orientados en un sentido opuesto, como Inglaterra y Francia.[19]

En muchos países, esta situación se ha traducido en el hecho de que los derechos de ciudadanía dependan de la participación, más o menos coaccionada, en el mercado de trabajo. El caso italiano es a este respecto llamativo: el permiso de residencia, o bien el documento que permite el acceso a derechos de ciudadanía parciales,[20] depende de la existencia de un contrato de trabajo

---

18 Es interesante destacar, por ejemplo, que en la constitución federal alemana, casi a modo de resarcimiento de los campos de exterminio, se incluyó un derecho de asilo muy amplio, que más tarde fue abrogado, en 1993.

19 Mezzadra (2001, pp 68-9). Sobre esta cuestión véase también Stolcke (2000, pp. 157-81).

20 Como escribe Hannah Arendt, el permiso de residencia es un «derecho a tener derechos»; también se debe recordar que actualmente en Europa, como en todos los países del capitalismo avanzado, el permiso de residencia permite el reconocimiento de la propia persona con una identidad visible, pero no el acceso a muchos de los derechos de ciudadanía, el primero de todos la participación en las elecciones.

dependiente. De esta manera, se da la vuelta al principio sancionado en tiempos de la Revolución Francesa, según el cual la ciudadanía prescinde de la condición laboral para existir, ya que tanto el trabajo como el no trabajo son actividades libres.

La dependencia económica y el chantaje laboral se han convertido así en los ejes que definen la subjetividad del trabajo migrante. Y es sobre esta base sobre la que se define la división del trabajo migrante. Por un lado, los hombres, en la medida en que se prescinde del nivel de formación obtenido en el país de origen,[21] son empleados en actividades manuales, caracterizadas por metodologías productivas de cuño fordista (industria) y/o prefordista (agricultura y servicios materiales), por otro, las mujeres, como se ha visto, son empleadas en trabajos serviles y de cuidados.

En ambas situaciones, sin embargo, existe una subjetividad muy fragmentada e individualizada, que tiende a agruparse en función de una base más étnica que laboral. De hecho, en el trabajo migrante, más allá de la relación de trabajo que deriva de la historia personal de cada uno para la obtención del permiso de residencia, se añade una ulterior división fundada sobre la etnia de pertenencia, especialmente en las grandes metrópolis con mayor presencia de inmigración.

En este contexto, el desarrollo de la toma de conciencia viene condicionado por un número de variables superior al que es relevante para el/la trabajador/a indígena.

Conclusiones

Las subjetividades laborales se definen a través de la percepción social e individual del trabajo. Para comprender, entonces, la dinámica de las subjetividades es necesario entender las mutaciones de la percepción de la prestación laboral. Podemos decir, en tanto conclusión de este capítulo, que en el capitalismo cognitivo, al menos en la fase inicial que estamos viviendo, se ha definido una nueva condición de dependencia cultural y psíquica de los/as trabajadores/as. Más allá del nivel y del tipo de prestación laboral desarrollada, esta condición aparece como paradigmática de la era de la

---

[21] Son muchas las investigaciones cuantitativas que evidencian que el nivel de formación de los trabajadores migrantes es más elevado que el valor medio existente en los países de origen: esto significa que quien parte a la búsqueda de un futuro mejor está normalmente más formado que quienes se quedan.

producción inmaterial. Se trata de una condición de dependencia principalmente cultural, pero que asume también aspectos económicos. Es entre estos dos extremos, cultura y subsistencia económica, donde madura la subjetividad del trabajo.

Desde el punto de vista cultural y psíquico (Berardi, 2001), la dependencia es más fuerte cuanto más alto es la inversión de *deseo* en la actividad y en la relación laboral. En el mismo momento en que la generalización del trabajo digital da origen a la coordinación de los diversos fragmentos laborales en un único flujo de información y producción, y se produce una suerte de diseminación del proceso laboral en un archipiélago infinito de islas productivas coordinadas pero autónomas, aunque sea sólo formalmente, la relación laboral sustituye al mando directo disciplinario. En los años ochenta y noventa se crearon notables expectativas de huida de las cadenas de trabajo asalariado, manual y disciplinado. En la ideología del trabajo autónomo (entendida como ideología del modo de trabajo, y no como categoría jurídica), se encuentran trazos evidentes de las culturas creativas que animaron la protesta en los años sesenta y setenta. La tendencia a «identificarse psicológicamente con el oficio, a considerar el propio trabajo como una misión vital que la sociedad nos ha encomendado, o cargar con el éxito o el fracaso como algo que va más allá del significado económico» *(op. cit,* p. 67), ha sido, y es todavía, una de las características de la moderna ética del trabajo. Si en el capitalismo industrial-fordista la ética del trabajo era la condición para acceder a los derechos de ciudadanía a escala nacional, hoy es la ideología de la implicación personal y de la cooperación social la que marca sus contornos, con notables efectos de estrés. No se trata de otra cosa que de la condición existencial de estar totalmente subsumido/a en el compromiso laboral. Esto provoca que la eventual desafección que el trabajador asalariado podía tener respecto de la fábrica y su trabajo, la mayoría de las veces alienante, venga ahora arrancada de raíz, al tiempo que el/la trabajador/a se ve obligado a ser el guardián de sí mismo/a: el autocontrol sustituye a la disciplina.

Pero, como hemos visto, trabajo con mayor autonomía no es sinónimo, en la mayor parte de los casos, de trabajo creativo. Es más, este trabajo es, en su mayoría, más pobre en términos culturales y de capacidad real de autonomía: los propios conocimientos, sobre todo en el caso de los conocimientos estandarizados, son puestos al servicio de un patrón, con modalidades que no se alejan del trabajo asalariado, incluso del trabajo pretaylorista: un patrón que no siempre es identificable con una persona de carne y hueso y que no siempre es percibido como tal, en tanto «tiene las características de una

sociedad anónima y sus decisiones no son discutibles ni contestables en la medida en que aparecen como el producto de automatismos tecnológicos y/o financieros» *(op. cit,* pp. 67-8).

La necesidad de una coordinación cooperativa lleva a formas cada vez más especializadas y profesionales, según el modelo de conocimiento analizado en el capítulo 2. Cuanto más se investiga y más se afirma, mayor es el vaciamiento cultural y de significado de la prestación laboral. Parece paradójico pero no lo es: en el mismo momento en el que la comunicación, el lenguaje, el aprendizaje, se vuelven contenidos principales del trabajo cognitivo-inmaterial, se generaliza la ignorancia (no cultura), en el sentido de una incapacidad de ser conscientes del propio papel y del propio posicionamiento en el ciclo productivo.

Pero a la pobreza cultural que produce la dependencia psicológica, se le añade también la precariedad y la flexibilidad del trabajo que produce la pobreza económica. Esto no significa que esté en marcha un proceso de pauperización de los trabajadores —tal y como Marx preconizó— o que todos/as los trabajadores/as del mundo sufran una condición de extrema pobreza (aunque para muchos ésta sea la realidad). La pobreza económica (como la cultural) indica el estado de extrema dependencia, de exclusión del bienestar, aunque el trabajador/a se encuentre incluido/a en los circuitos de la producción social.

> En el paradigma de la producción inmaterial —esto es, en el ámbito de la producción basada en la comunicación y en la cooperación— el pobre es la figura fundamental de la producción. El pobre tensa la contradicción entre las relaciones de producción y el mundo del valor […]. El pobre es la carne de la producción biopolítica. Todos somos pobres. (Negri, Hardt, 2004, p. 180)

No sólo se trata de la pobreza económica (que también existe y se ha ampliado) sino también de la pobreza existencial *(expoliación)*. Aquí vienen a la mente, una vez más, algunos fragmentos de los *Grundrisse* de Marx (1976b, vol. 1, p. 244):

> En todo momento de su efectiva realidad, el trabajo vivo existe como abstracción […]; esta completa expoliación es existencia del trabajo privada de toda objetividad, puramente subjetiva. El trabajo como *pobreza absoluta:* pobreza no como indigencia, sino como total exclusión de la riqueza material.

Todavía hoy sigue siendo la situación vigente, en la que resumidamente:

- La producción de riqueza no se funda ya, única y exclusivamente, en la producción material, sino que se basa cada vez más en elementos de inmaterialidad, esto es, «mercancías» intangibles, difícilmente medibles y cuantificables, que provienen directamente del uso de las facultades relacionales, afectivas y cerebrales de los seres humanos
- La producción de riqueza no se funda ya sobre un esquema homogéneo y estandarizado de organización del trabajo, independientemente del bien producido. La actividad de producción pasa por diversas modalidades organizativas, caracterizadas por una estructura en red, gracias al desarrollo de las tecnologías de comunicación lingüística y de las técnicas de transporte. De ello, se sigue un desbaratamiento de la tradicional forma jerárquica unilateral que es sustituida por estructuras jerárquicas que actúan en el territorio a través de largas cadenas productivas de suministro, caracterizadas por la cooperación (rara vez) y/o el mando (más frecuentemente).
- La prestación laboral se modifica tanto cuantitativa como cualitativamente. En relación con las condiciones de trabajo, se asiste a un aumento de las horas de trabajo y, a menudo, a una acumulación de las tareas laborales, a la desaparición de la separación entre tiempo de trabajo y tiempo de vida, y a una mayor individualización de las relaciones de trabajo. Más allá, la prestación laboral adquiere cada vez más un carácter de inmaterialidad: la actividad relacional, de comunicación y cerebral están siempre presentes y son importantes. Estas actividades requieren formación, competencias y atención: la separación entre mente y cuerpo típica de la prestación taylorista se reduce hasta desarrollar un conjunto de rutinas y una intensa y activa participación en el ciclo productivo. A la tradicional división del trabajo por tareas se le añade la división de los saberes y de las competencias, aumentando el grado de sujeción del y de la trabajador/a a los tiempos del proceso productivo. Esta sujeción no se impone ya de forma disciplinaria o por medio de un mando directo, la mayor parte de las veces es introyectada a través de formas de condicionamiento y de control social. El individualismo contractual que se deriva de esta situación compone el marco institucional jurídico, en el que el proceso de emulación y de competitividad individual tiende a convertirse en la línea maestra del comportamiento laboral. Toda la vida es plegada a la producción: de la subsunción formal del taylorismo se pasa a la subsunción real de la economía flexible. De la economía se pasa a la *bioeconomía*. La explotación aumenta y ya no tiene que ver únicamente con el tiempo de trabajo (que huelga decirlo, se alarga)

sino también y sobre todo con el tiempo de vida. Es más, la distinción entre tiempo de vida y tiempo de trabajo tiende a anularse así como la separación entre producción y reproducción. *El trabajo asalariado, en el sentido de trabajo heterodirigido, lejos de reducirse aumenta y se torna cada vez más subordinado.*

Tercera parte

La dialéctica en la bioeconomía y las contradicciones del capitalismo cognitivo

Right now, right now, right now, it's time to
kick out the jams, Motherfuckers!

MC5, 1968.

Up against the wall!

Jefferson Airplane, 1969.

Il mio credo è sempre lo stesso.
Dentro di me il fascio no ha posto.
Dal mattino sino a la sera,
Disonora lo stato
E brucia la bandiera.

Punkreas, 2000.

Emancipate yourselves from mental slavery,
no one but ourselves can free our mind.

Bob Marley, *Redemption Song*, 1980.

8. Para un análisis del capitalismo cognitivo

En lo desarrollado hasta aquí, se han intersectado diversas líneas de investigación con el fin de determinar los factores comunes de análisis. Hay en primer lugar un elemento de definición terminológica: los términos *capitalismo cognitivo* han sido usados para describir y analizar las raíces del proceso de acumulación, también llamado fase de producción. Esto significa —y esta es la primera conclusión que debemos subrayar— que el pivote central alrededor del cual gira la metamorfosis del capitalismo en el nuevo milenio es el conocimiento *(knowledge).* Hablar de conocimiento, en las distintas declinaciones que éste pueda tener, desde la comprensión sistémica hasta el saber y la información, significa hablar de producción inmaterial, con independencia de la taxonomía que se adopte para hacerlo. Producción inmaterial que no se define como tal sólo por oposición a la producción material, física y tangible del capitalismo industrial-fordista, sino que es intrínsecamente así en la medida en que se nutre y se fundamenta sobre la práctica del *lenguaje* en tanto elemento constituyente del conjunto del proceso económico. *Encontramos formas y modalidades inmateriales de producción incluso cuando la producción es todavía completamente material*.

Hemos analizado el papel persuasivo y omnipresente del lenguaje y de las formas comunicativas en las tres fases principales del proceso capitalista: la fase de financiación, en la que hemos subrayado la nueva función que asumen los mercados financieros; la fase de producción de las mercancías materiales e inmateriales, en la que el uso del lenguaje resulta determinante; y la fase de realización monetaria, basada cada vez más en el papel de la publicidad como manifestación simbólica y lingüística de los imaginarios colectivos e individuales. El giro lingüístico de la acumulación capitalista, que en la generación y producción de conocimiento se revela como un factor

interno a la exigencia capitalista de explotación, se manifiesta concretamente en el proceso de continua metamorfosis de la relación capital-trabajo y encuentra su aplicación material en la estructura reticular de producción. Esta estructura requiere, como hemos visto, de cooperación, comunicación y control social (o autocontrol): lo que significa que en el proceso de acumulación del capitalismo cognitivo se ve subsumido no sólo el espacio virtual y físico sino también, y sobre todo, el ámbito relacional (precisamente por el espacio comunicativo-cooperativo) que forma la base de la naturaleza social del ser humano. Como hemos dicho varias veces anteriormente, la vida de los individuos es la dimensión espacio temporal de la acumulación capitalista: *el capitalismo cognitivo es acumulación bioeconómica.*

Pero *¿qué significado tiene el proceso bioeconómico de acumulación*? La economía capitalista viene arrastrada por una actividad de acumulación que se libera poco a poco de la constricción natural-agrícola para asumir características artificiales y discrecionales, que a partir de la revolución industrial asume la estructura de la manufactura. Esta actividad no presenta una forma constante en el tiempo, sino que varía en función del proceso dialéctico que el propio proceso de acumulación pone en funcionamiento. En el curso del siglo XIX, como hemos visto, la acumulación dependía de la combinación de los saberes de los obreros de oficio y de los primeros procesos de mecanización, que vinieron de la mano de la industria pesada y textil. Con el desarrollo taylorista-fordista, el proceso de acumulación llevó hasta sus últimas consecuencias el proceso de división y parcelación funcional del trabajo a través de la total expropiación del conocimiento obrero y su consecuente implementación en la producción material de mercancías. Hoy, con la llegada del capitalismo cognitivo, el proceso de acumulación se basa *sobre,* y toma sustancia *de,* las facultades vitales de los individuos a través de una estructura reticular de cooperación social. Podemos decir que el propio conocimiento es la expresión del *bios*. En otras palabras, el acto de acumulación presupone la existencia de un dispositivo de poder sobre las actividades existenciales con el fin de transformarlas en relaciones económicas productivas. Desde este punto de vista, la bioeconomía es el aspecto complementario y simétrico de la biopolítica: si por biopolítica se entiende la capacidad de acción de un dispositivo de control social y jurídico, la bioeconomía es su análogo en relación con los mecanismos de producción, acumulación y redistribución.

El concepto de bioeconomía

El concepto de bioeconomía nos remite a una crítica de las relaciones de poder dirigidas a la expropiación de valor. Bioeconomía es así la palabra con la que indicamos la crítica de las relaciones sociales presentes en el capitalismo cognitivo.

El pensamiento económico, desde el análisis clásico hasta el neoclásico, ha producido siempre hasta ahora momentos de crítica de la economía política. El pensamiento marxista ha representado la culminación de la crítica a la economía política clásica de Smith y Ricardo. Para Adam Smith (1991, p. 3), el elemento activo, «que crea las cosas necesarias y cómodas de la vida», es únicamente el trabajo, entendido como fatiga y pena. La acumulación que de ahí se deriva favorece el crecimiento de los salarios reales, seguido de una demanda de trabajo que resulta superior a la demografía poblacional, según los principios malthusianos. Para Smith, por lo tanto, es clara la existencia de un vínculo positivo entre capitalismo y mejora de las condiciones de trabajo. A diferencia de Smith, para Ricardo es el valor y no el trabajo el motor del desarrollo capitalista. Y el trabajo es asimilable a un coste de producción. El proceso de acumulación se basa, por lo tanto, en la existencia de un «plustrabajo» que garantiza su crecimiento. Entre el capital y el trabajo, existe un conflicto redistributivo sobre el excedente, que hace irreconciliable un vínculo positivo entre desarrollo capitalista y mejora de las condiciones de trabajo.[1] Con Ricardo, la economía política pierde las connotaciones ético-morales de Smith, al tiempo que define el objeto de su análisis: el capitalismo, el crecimiento económico y el conflicto redistributivo basado en el fundamento del trabajo como producción de valor.

La lectura «tradicional» de la crítica marxista se basa en la idea de la explotación como base material de la acumulación capitalista a través de la distinción entre trabajo (en su forma abstracta y después concreta) y fuerza de trabajo. Esta explotación no es capaz de garantizar una estabilidad y un equilibrio en la acumulación capitalista, es más, es la base del nacimiento de crisis cada vez más graves.

Frente a la hegemonía de la economía vulgar del siglo XIX que desembocó en la teoría del equilibrio económico walrasiano y en la teoría marginalista de la producción, en la década de 1920 se abrió una nueva estación de crítica de la economía política, personificada en las figuras de Sraffa y Keynes.

---

[1] En honor a la verdad, Ricardo considera más importante el conflicto redistributivo entre beneficio y renta. *Op. cit.*, Bellofiore, 2005.

Sraffa demuestra, de manera incuestionable, la invalidez de los mecanismos redistributivos neoclásicos y marginalistas. En una economía de producción, antes que monetaria, la distribución del excedente no viene regulada por una armonía divina: no existe ningún nivel «natural» del salario, y en consecuencia ninguna configuración distributiva equilibrada del producto social. Existen, en cambio, límites amplios dentro de los cuales pueden cambiar las cuotas distributivas. Dentro de estos límites la situación está determinada, en primer lugar, por las influencias históricas que ejercen gradualmente las fuerzas sociales y políticas. No obstante, en el esquema teórico de Sraffa, los coeficientes del sistema de ecuaciones simultáneas de las que se obtienen los precios y el nivel de beneficios dado un nivel de los salarios (o los salarios, dado un nivel de los beneficios) *pueden* ser expresados en cantidades de trabajo, por lo que una teoría del valor se vuelve superflua. En otras palabras, es posible pero no necesario reconducir los precios de producción a las cantidades de trabajo. La propia crítica de Marx a Ricardo se vuelve ineficaz.

Keynes, en cambio, partiendo de la naturaleza monetaria de la economía de producción, argumenta de manera precisa la imposibilidad de que el sistema económico capitalista pueda alcanzar una situación de equilibrio con plena ocupación con el único recurso de las fuerzas del mercado. Al concentrarse en la moneda como elemento decisivo a la hora de delinear las jerarquías económicas y determinar las actividades de inversión, Keynes mina los fundamentos de la teoría del libre mercado. En sus *Premesse ad una critica della teoria economica* [Premisas a una crítica de la teoría económica] Sraffa revela lo ilógico de la teoría económica burguesa, pero obliga a buscar más allá de la crítica marxista. Tanto Sraffa como Keynes no acabaron de completar la crítica del proceso de valorización.

Hoy, en los inicios del tercer milenio, nos enfrentamos a una nueva etapa de análisis crítico de la economía política. Ésta tiene su origen en una lectura heterodoxa del propio pensamiento marxista, que deriva de los *Grundrisse* y parte de la concepción marxista del capital como «valor que se autovaloriza» (Bellofiore, 2005, p. 91).

> Los dos pasajes teóricos fundamentales son la definición de la *ley del valor en la forma del plusvalor*, en la primera parte de los *Grundrisse*, es decir, la primera fórmula completa de la ley del plusvalor; y, en la segunda parte, la *extensión de la teoría de la explotación* (la ley del plusvalor) dentro de los *mecanismos de reproducción y circulación* del capital, esto es, la traducción de la ley de la explotación en ley de la crisis. (Negri, 1998, pp. 18-9)

Esta nueva lectura del marxismo como metodología de investigación y como perenne idea del devenir de las relaciones de explotación (ambos puntos están interrelacionados) encuentra su síntesis en la evolución de la idea de las máquinas de medio de producción físico a *general intellect*. A este respecto, es necesario subrayar una simetría analítica entre la ruptura operada por Panzieri y el operaísmo italiano de los años sesenta relativa al análisis del uso capitalista de las máquinas y la relectura en los años noventa de los *Grundrisse* y del *general intellect* como última transformación de la «máquina», que pasa de elemento físico a elemento humano: en otros términos, la transición del capital físico al capital humano, que mejor que cualquier otro engloba y describe la transformación de la acumulación económica en acumulación bioeconómica.

> En los *Grundrisse*, en efecto, Marx no se limita a elaborar un cierto número de categorías de crítica de la economía política que después utilizaría en *El capital*; ni se contenta con definir el método de la crítica de la historia y de la economía capitalistas, ese método que constituye la matriz y el dispositivo de su materialismo constitutivo […]. En los *Grundrisse* se trata algo completamente diferente. Se trata, particularmente, de una extraordinaria anticipación teórica de la sociedad capitalista madura. *(Op. cit*, p. 7).

En lo que respecta al pensamiento de Panzieri (1961, 1964) y del primer operaísmo, las máquinas no sólo estructuran la producción sino también la relación de producción; la relación de producción es la relación entre quien manda y quien es explotado. La máquina no es simplemente un instrumento de producción sino una estructura de dominio, una estructura de mando. La máquina, o mejor el sistema de las máquinas, es la forma en la que la fuerza de trabajo es explotada, pero sobre todo es ordenada, dirigida, jerarquizada.

> Cuando uno analiza el desarrollo del sistema de las máquinas, se da cuenta de que las máquinas «corren», como decía el viejo Marx, allí donde hay lucha, la máquina interviene para controlar la lucha, la máquina está siempre subordinada. Decir máquina quiere decir evidentemente poco, decir máquina significa decir una serie de ingenios materiales que están organizados y estructurados por un saber; entonces, cuando se dice máquina o sistema de las máquinas se habla de una organización del saber que existe a su alrededor y que lo organiza, se habla de una organización de mando que es obviamente funcional a este tipo de proceso.[2]

---

2 Véase la intervención oral de Negri en el seminario de UniNomade, desarrollado en Padua, en septiembre de 2005.

Este nuevo modo de concebir el marxismo suponía fundamentalmente afirmar que el capital no es una sustancia sino una relación. Esto significa que el capital se constituye entre una función de mando y un sujeto explotado. En segundo lugar, se reafirma que esta relación es necesaria, o mejor que el capital no puede prescindir de la subjetividad del explotado. No hay una historia del capital, no hay una historia del desarrollo capitalista, existe sólo la historia de esta relación que es una relación de fuerzas; relación de fuerzas que puede ser reconducida a una simple relación de fuerzas físicas, que se organizan, por añadidura, dentro de un conjunto de estructuras como pueden ser las máquinas industriales, institucionales, políticas, etc.

Con el paso del capitalismo fordista al capitalismo cognitivo, la relación social representada por el capital tiende a trasmutarse de relación entre fuerza de trabajo y máquina, a relación entre mente y cuerpo, cerebro y corazón, o bien a convertirse en algo interno al ser humano. Pero, lejos de ser el capital lo que se humaniza, son las vidas de los individuos, con sus múltiples singularidades y diferencias, las que se vuelven «capitalizables».

La función del conocimiento y del *general intellect* en el proceso de acumulación es un resultado tangible de esta conversión. Más aún, no es casualidad, efectivamente, que la productividad de los cuerpos y el valor de los afectos sean absolutamente centrales en este contexto y que se manifiesten en los tres principales aspectos del trabajo inmaterial en el capitalismo cognitivo: el trabajo de comunicación en la producción industrial, cada vez más conectado a la red de información; el trabajo de interacción del análisis simbólico y de la resolución de problemas; y el trabajo de producción y manipulación de los afectos y de los imaginarios. Este tercer aspecto, con su focalización en la productividad de lo corporal y de lo somático, es un elemento extremamente importante de las actuales redes de producción biopolítica. Precisamente, al afrontar coherentemente las diferentes características que definen el contexto biopolítico, descrito hasta ahora, y al reconducirlas a la ontología de la producción, podemos identificar la nueva figura del cuerpo biopolítico colectivo. Este cuerpo se torna *estructura* no negando la estructura original que lo anima, sino reconociéndola; se torna lenguaje que anima una multitud de cuerpos singulares ligados por relaciones dinámicas. Es también, al mismo tiempo, producción y reproducción, estructura y superestructura, porque es vida en sentido pleno. El análisis del capitalismo cognitivo debe situarse en la jungla de las determinaciones productivas y conflictuales que nos ofrece el cuerpo biopolítico colectivo.

En términos meramente económicos, el cuerpo biopolítico sobre el que se ejerce, por un lado, el biopoder foucaultiano, y por otro, el control social deleuziano, viene definido con la expresión *capital humano*.

Capital humano es también un concepto básicamente insuficiente que corre el riesgo de contribuir a la mistificación de las relaciones de explotación que subyacen y se amplían en el capitalismo contemporáneo.[3] Aquí resulta útil señalar las contradicciones que esconde el concepto de capital humano: entre trabajo vivo y trabajo muerto, entre trabajo concreto y trabajo abstracto, entre máquina y hombre.

Los puntos problemáticos de la bioeconomía y del capitalismo cognitivo

En referencia al análisis crítico del capitalismo que deriva del pensamiento marxista, los puntos problemáticos de la bioeconomía pueden ser sintetizados inicialmente en la redefinición de la relación entre trabajo vivo y trabajo muerto, y entre trabajo concreto y trabajo abstracto. En las notas que siguen intentaremos releer estas relaciones a la luz de la producción bioeconómica que caracteriza al capitalismo cognitivo.

El nexo entre trabajo vivo y trabajo muerto, o bien entre palabra y lengua

Una de las características esenciales de la producción bioeconómica es la desmaterialización del capital fijo y la transferencia de sus funciones productivas y organizativas al cuerpo vivo de la fuerza de trabajo (Marazzi, 2005). Este proceso está en el origen de una de las paradojas del nuevo capitalismo: la contradicción entre el aumento de la importancia del trabajo cognitivo como elemento central de la producción de riqueza y, al mismo tiempo, su desvalorización en términos salariales y ocupacionales. Esta paradoja es justamente lo que Marazzi *(op. cit.*, p.109) ha definido en un ensayo como:

3 En la ciencia económica, el concepto de *capital humano* se difunde y se desarrolla dentro del paradigma neoclásico gracias a la contribución de Robert Lucas. Lucas (1998) observa que cada trabajador es tanto más productivo cuanto más elevado es el número de personas con un alto nivel formativo. En el modelo de Lucas, el motor del crecimiento viene alimentado por el sector que produce capital humano con un nivel de crecimiento constante. Se trata, sin embargo, de un cuadro analítico que se niega a hacer cuentas con los cambios estructurales del capitalismo, al igual que con el problema del control del conocimiento (Herrera, Vercellone, 2002).

> El carácter antropogenético de la producción capitalista contemporánea: un modelo de producción del hombre por el hombre, en el que la posibilidad de crecimiento endógeno y acumulativo se da sobre todo por el desarrollo del sector educativo (inversión en capital humano), del sector de la sanidad (evolución demográfica, biotecnologías) y del sector de la cultura (innovación, comunicación y creatividad).

En el capitalismo cognitivo el ser vivo contiene en su seno ambas funciones: capital humano y capital variable; esto es, los instrumentos que son producto del trabajo pasado y el trabajo vivo presente: el *bios*.

Pierde importancia la distinción, típica del modelo del capitalismo industrial-fordista, entre capital fijo y capital variable, o entre trabajo vivo incorporado en la fuerza de trabajo y trabajo muerto de las máquinas. El cuerpo de la fuerza de trabajo, en tanto sedimentación de saberes codificados, conocimientos históricamente adquiridos y experiencias, en definitiva trabajo pasado, más allá de contener la facultad del trabajo, funciona también como contenedor de las funciones típicas del capital fijo, de los medios de producción.

Más aún, en el capitalismo cognitivo la relación entre trabajo vivo y trabajo muerto se convierte en una nueva relación que determina las formas actuales del capital variable y del capital constante. Se trata de determinar, dentro del ser vivo y de sus prácticas relacionales, comunicativas y afectivas, las componentes del trabajo vivo que pueden ser agrupadas como capital fijo o, por el contrario, como capital variable.

Tal y como escribe Rifkin (2000, p. 41):

> La economía, al menos en términos físicos, se está contrayendo. Si la era industrial se caracteriza por la acumulación de capital fijo y de propiedad, la nueva era privilegia formas intangibles de poder, recogidas en paquetes de información de capital intelectual. Los bienes materiales, se trata ya de un hecho consumado, se están desmaterializando progresivamente.

Si es verdad que el capital físico se encuentra en un proceso de redimensionamiento a la baja, no por ello ve reducida su importancia el capital fijo. Si en el capitalismo industrial, este último tendía a coincidir con el capital físico, en el capitalismo cognitivo, el conocimiento, en tanto bien separado de cada producto en el que ha sido, o bien será, incorporado, o incluso cuando se trata de mera información y práctica estandarizada de comunicación, puede ejercer, en sí y por sí mismo, una acción productiva bajo la forma de lenguaje

estandarizado, esto es, software: puede, en otras palabras, desarrollar el papel de *capital fijo* (Marazzi, 2005, p. 108), convirtiéndose de este modo en una suerte de «máquina cognitiva», que sustituye trabajo acumulado por trabajo vivo, por simple o complejo que éste sea (Stewart, 2002).

La construcción del software, en tanto lengua, se funda en la provisión de trabajo vivo que, en el momento en que se transforma en instrumento de codificación del lenguaje («máquina cognitiva»), asume la apariencia de trabajo muerto, de capital fijo.

Diferente es, en cambio, la función de la palabra, entendida como arte de la comunicación. La palabra permite analizar, efectivamente, la relación entre los individuos no sólo como instrumento en sí, sino como proceso productivo social.

La palabra es el *devenir* del lenguaje, mientras que la *lengua* es la codificación y la sistematización de esta producción social, por lo tanto, la reglamentación y normalización de la creatividad lingüística de los sujetos.[4]

Podemos afirmar, de esta manera, que la codificación mecánica de la práctica lingüística, en tanto convención, es hoy el elemento mecánico de la producción bioeconómica, el capital fijo necesario para valorizar el trabajo vivo de la palabra como instrumento de comunicación, relación y afecto.

La dialéctica entre *palabra* y *lengua*, o entre trabajo vivo y trabajo muerto incorporado en el mismo cuerpo / ser humano, abre a su vez otro problema, el de la relación entre trabajo abstracto y trabajo concreto.

El nexo entre trabajo abstracto y trabajo concreto o la alienación cerebral

Según Marx, el trabajo concreto, definido en términos cualitativos, está dirigido a producir valor de uso; el trabajo abstracto es, en cambio, pura objetivación de la fuerza de trabajo humana que prescinde de los aspectos cualitativos y de las determinaciones específicas referidas a la utilidad de cada uno de los trabajos, cuya cantidad determina el valor creado. En el sistema capitalista de producción, el trabajo abstracto es el trabajo socialmente necesario para producir una mercancía cuyo ciclo se completa en el mercado final, o un valor de cambio sobre la base de la tecnología disponible.

---

4 La diferenciación entre palabra y lengua ha sido central en los estudios de Broomfield (1996) y en la etnografía de la comunicación; se trata de una disciplina atenta a dar prioridad en el lenguaje a la función y a las problemáticas contextuales en relación con la estructura del código.

En el capitalismo industrial-fordista, la relación social hombre-máquina determinaba la forma inmanente del trabajo abstracto, que se traducía en valor de cambio de mercancías materiales. En el capitalismo cognitivo, se asiste al desarrollo de la hegemonía del trabajo inmaterial, «el trabajo que crea productos inmateriales: el saber, la información, la comunicación, las relaciones lingüísticas o emotivas» (Negri, 2006, p. 159).

Este paso implica —como hemos visto— una doble fractura con el paradigma precedente.

En primer lugar, se asiste a la redefinición de la jornada laboral en la que se difumina la división entre el tiempo de trabajo y el tiempo libre. En el capitalismo industrial, los trabajadores producían casi exclusivamente durante las horas que pasaban en la fábrica. Esto dependía de la necesidad de conjugar medios de producción mecánicos con fuerza de trabajo, algo que sólo podía darse en lugares precisos y contingentes, definiendo de esta manera la forma del trabajo abstracto, al tiempo que se planteaba una neta separación respecto del trabajo concreto, de tipo reproductivo.

En segundo lugar, la desmaterialización del capital fijo es correlativa al auge de una nueva relación completamente «humana» entre medios de producción y fuerza de trabajo. En efecto, en la producción inmaterial, el cuerpo de la fuerza de trabajo, además de contener la facultad del trabajo, sirve de contenedor de las funciones típicas del capital fijo, de los medios de producción en tanto sedimentación de los saberes codificados, los conocimientos históricamente adquiridos, las experiencias, etc., en definitiva, el trabajo pasado.

De este modo, la separación entre trabajo abstracto y trabajo concreto no es ya tan clara como en el capitalismo industrial-fordista. Antes de nada, lo que Marx denominaba trabajo concreto, el trabajo que produce valores de uso, puede ser redenominado hoy como *trabajo creativo*. Este término permite entender mejor la aportación cerebral que está ínsita en esa actividad, mientras que el término «trabajo concreto», incluso cuando se trata conceptualmente de un sinónimo, reenvía a la idea de «hacer» antes que a la de «pensar», con una marcada referencia al trabajo artesanal.

Más aún, en el ámbito de la actividad laboral cognitiva, se puede pasar indistintamente del trabajo abstracto al trabajo creativo-concreto, con resultados en forma de valorización del valor de cambio y también de producción de valores de uso.[5] John Halloway escribe:

---

5 Riccardo Bellofiore (1996) ha propuesto una lectura diferente de la categoría de trabajo abstracto: el

> Aquí […] se coloca el centro de la lucha de clases: lucha entre el hacer creativo y el trabajo abstracto. En el pasado se solía pensar la lucha de clases como una lucha entre el capital y el trabajo, entendiendo el trabajo como trabajo asalariado abstracto, al tiempo que la clase trabajadora venía definida a menudo como la clase de los trabajadores asalariados. Pero esta idea es errónea. El trabajo asalariado y el capital se complementan mutuamente, el primero es un momento del segundo. Hay sin duda un conflicto entre trabajo asalariado y capital, pero es un conflicto relativamente superficial. Es un conflicto sobre los niveles salariales, sobre la duración de la jornada de trabajo: todo esto es importante, pero presupone la existencia del capital. La verdadera amenaza para el capital no proviene del trabajo abstracto sino del trabajo útil o del hacer creativo, éste se opone radicalmente al capital, o bien a la propia abstracción. Es el hacer creativo el que dice «no, no dejaremos que el capital mande, tenemos que hacer aquello que consideramos necesario o deseable». (Halloway, 2006, p. 4)

Precisamente para impedir que el «hacer creativo» tome el timón del trabajo creativo es por lo que en el capitalismo cognitivo resulta central el control del proceso de formación y de aprendizaje, así como también el control de las fuentes de conocimiento ejercido por medio de los derechos de propiedad intelectual. Los procesos de formación y de aprendizaje son de hecho intrínsecamente ambivalentes: ¿hasta qué punto es posible distinguir el proceso de aprendizaje dirigido al desarrollo de la propia cultura, según una lógica tomada de forma autónoma, del proceso de formación necesario para desarrollar la actividad laboral dirigida a la acumulación capitalista?

¿Hasta qué punto es posible, a día de hoy, distinguir dentro de una jornada laboral el tiempo socialmente necesario para producir valor de cambio del empleado para producir valor de uso?

Obviamente no es posible ofrecer una única respuesta, a menos que se lance la hipótesis de un tendencial proceso de subsunción real total de la vida de los individuos que lleve a la desaparición total del valor de uso y

---

trabajo abstracto es leído como una secuencia que va desde la fuerza de trabajo vendida en el mercado de trabajo y el trabajo vivo suministrado por el trabajador asalariado en la producción, hasta el trabajo muerto objetivado en la mercancía (dinero en potencia). La organización de la producción capitalista es considerada así, por Bellofiore, como el resultado de un conocimiento y de una voluntad separadas de los trabajadores, si bien representa también el lugar del antagonismo de clase. Bellofiore no niega la centralidad del trabajo vivo —entendido como capacidad laboral en acto y como valor en potencia—, pero considera una pura mitología postindustrial los estudios sobre la dimensión cognitiva del trabajo. (Bellofiore y Halevi, 2006, p.63). Nuestra lectura del trabajo vivo como trabajo creativo-concreto deriva de un preciso análisis sobre los cambios estructurales (tendenciales) que caracterizan el capitalismo contemporáneo. En el capitalismo cognitivo, el trabajo vivo puede ser anudado por el capital y reducido a mercancía, pero incluso así, las capacidades creativas e innovadoras de los individuos son siempre mayores que el trabajo productivo en sentido capitalista.

al predominio absoluto del valor de cambio. Se trataría, en ese caso, de una perspectiva desconcertante que presupondría la reducción de los seres humanos a la esclavitud cerebral.

La dificultad de separar trabajo concreto y trabajo abstracto es clara en la creciente importancia del proceso de formación de la fuerza de trabajo, que es entendido, cada vez más, como inversión. Esto depende, en primer lugar, del hecho de que, en el capitalismo cognitivo, trabajo y formación se constituyen como unidad durante todo el periodo que dura la vida activa. No se trata sólo de una inversión *una tantum*, que coincide con los años de la formación escolar, sino de una inversión recurrente en los años de vida activa de la que se debe prever su amortización, exactamente igual que cuando se invierte en una máquina con el fin de poner en funcionamiento un proceso de producción, en previsión de que, al final de su uso recurrente, será sustituida por una nueva máquina.

El trabajo vivo reproductivo permite reducir el coste de la fuerza de trabajo para el capital y, por lo tanto, aumentar el plusvalor. Se podría sostener que la cantidad de trabajo vivo reproductivo es lo que permite amortizar el capital fijo porque, al reproducir el valor de uso de la fuerza de trabajo, reproduce al mismo tiempo su capacidad de consumar el capital.

En segundo lugar, si se habla de la formación como inversión es también para mostrar el hecho de que, desde el punto de vista de la contabilidad nacional, la formación es, a día de hoy, un gasto corriente de gestión, una salida que depende del resultado anual de la renta fiscal, fuertemente condicionada a su vez por la amortización de las inversiones. De este modo, se crea un desequilibrio entre las políticas de inversión heredadas del fordismo, para las que los gastos en infraestructuras (en *hardware* público) jugaban un función de importancia primaria, y las políticas de gasto en formación. La privatización de los ciclos formativos responde al intento de resolver este desequilibrio, si bien su efecto sólo acaba en un agravamiento del otro desequilibrio, también fundamental, entre la naturaleza social del capital humano y la exclusión de una parte creciente de fuerza de trabajo de los procesos de formación continua.

En la tríada formación → aprendizaje → cultura se desgrana el momento de valorización y de alienación del capitalismo cognitivo. En la primera parte, hemos visto que el proceso de acumulación y creación de riqueza del capitalismo cognitivo se funda sobre tres niveles: la información, el saber y

el conocimiento sistémico. Esta división cognitiva de la producción se transforma en división cognitiva del trabajo, representada precisamente por la formación, el aprendizaje y la cultura.

La formación, considerada hoy, no por casualidad, formación profesional, nutre la información; el aprendizaje dinámico en el tiempo (denominado ambigüamente «formación continua») permite el saber; el conocimiento sistémico presupone la cultura. Si la *formación* está dirigida a la producción inmaterial de valor de cambio, en la medida en que es «heterodirigida» y está subordinada a los mecanismos de la organización de la educación a través la reestructuración neoliberal de los circuitos educativos y escolares, *el aprendizaje*, en el que media el factor humano que produce el momento de reelaboración de la formación recibida, representa el elemento dinámico en el que el valor de cambio de la información se mezcla también con la producción de valor de uso hasta el punto de abrir las puertas a un potencial trabajo creativo. Desde este punto de vista, por lo tanto, *la cultura*, entendida como reelaboración personal que conduce a la maduración de una «visión del mundo» propia, es antitética a la formación; es su negación, en tanto producto del hacer creativo y antítesis del trabajo abstracto del capitalismo cognitivo.

Pero la relación entre estos tres niveles no es lineal: este hecho presupone y remite a la dialéctica entre trabajo abstracto, o conocimiento abstracto, y trabajo concreto, o trabajo concreto-creativo, desde el momento en que el intercambio laboral es, cada vez más, intercambio de conocimientos.

Y es de esta relación de la que nace el proceso de alienación del trabajo cognitivo: del hecho de que el desarrollo de la formación profesional y del aprendizaje niegue y obstaculice el desarrollo de la cultura. Cuanto más se extiende la formación profesional, más se generaliza la ignorancia, en el sentido etimológico del término, es decir, «no conocimiento» y «no comprensión».

En el capitalismo cognitivo la alienación es completamente interna al individuo, es alienación cerebral, entre corazón y mano, entre hemisferio derecho y hemisferio izquierdo del cerebro, no sólo entre interior y exterior, entre participación en la producción y salida de la propia producción.

El nexo entre espacio, network y relación cooperativa: el espacio molecular

Con la difusión primero de la acumulación flexible y luego del capitalismo cognitivo se asiste a una progresiva compenetración entre el lugar de producción y la formación de redes productivas: el espacio, geográfico y virtual, se vuelve cada vez más el lugar de una producción que no viene caracterizada por una presencia única y autocentrada, sino más bien por conjuntos de redes policéntricas formales e informales. La producción bioeconómica es así el resultado de una estructura de flujos, cada vez más inmaterial, que asume una forma reticular incluso cuando tiene que ver con la producción material. Una estructura de flujos presupone centrales de redes lingüísticas de comunicación y el desarrollo de la cooperación social. La cooperación tiene que ver tanto con la transmisión de signos como con el transporte logístico de las mercancías y de los bienes. Dentro de este espacio, sin embargo, la cooperación, lejos de ser horizontal, se desarrolla a lo largo de nuevas trayectorias de división espacial de la producción y de división cognitiva del trabajo. La producción reticular, el *network* es, por lo tanto, un *espacio molecular*, determinado y caracterizado por relaciones individuales que en la mayoría de casos producen una modesta cooperación aunque entre sí no sean cooperativas (Salvini, 2006).

Del fetichismo de las mercancías al fetichismo de lo simbólico. La mercancía como explicitación última de lo simbólico-imaginario

En el capitalismo cognitivo, la *mercancía* asume significados nuevos. Para Marx, la mercancía es unidad de valor de uso y de valor de cambio, es decir, es al mismo tiempo objeto de específicas cualidades sensibles y cristalización del gasto de fuerza de trabajo humana indistinta, esto es, el resultado del suministro de energía física e intelectual, sin que importe la forma o las modalidades con las cuales se produce este suministro (Marx, 1977a, Libro I, Sección 1, «Mercancías y dinero», capítulo 1). Para Marx, el valor de una mercancía está constituido por el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirla. En la medida en que el valor es una cualidad común a todas las mercancías, el valor permite que las mercancías sean intercambiadas entre sí de un modo cuantitativamente proporcional al gasto de energía laboral objetivada en cada una de ellas.

Ya hemos visto como en el capitalismo cognitivo valor de uso y valor de cambio están tan intrínsecamente ligados que resulta difícil demarcar una separación neta entre ellos. Gorz recoge este aspecto cuando discute las novedades que introduce el capitalismo cognitivo: «La dimensión inmaterial

de los productos prevalece sobre su realidad material; su valor simbólico, estético o social sobre su valor de uso práctico y, por supuesto, sobre el valor de cambio que cancela» (Gorz, 2003, p. 35).

Cuando Gorz habla del valor de cambio, que se cancela, hace referencia al hecho de que el valor de la mercancía ya no se puede definir únicamente por «el tiempo de trabajo necesario»; a este valor, que en cualquier caso no desaparece,[6] se añade un valor que deriva del nivel de *simbolicidad* social que contiene. El valor simbólico de la mercancía está tanto más presente en la mercancía cuanto mayor sea su inmaterialidad. Sobre esta pinza se juega la relación entre producción y realización (consumo) de las mercancías. Como ya hemos tenido ocasión de observar (véase capítulo 4), la valorización de las mercancías ya no se realiza sólo en el ámbito del mero proceso productivo sino que, en la medida en que la producción inmaterial es producción de imaginarios, ésta se determina allí donde el imaginario se materializa, es decir, en el acto mismo de consumo. De ahí el éxito de lo que podemos definir como el proceso de «creación de marca» *(brandization)*, que va mucho más allá de la simple mercancía y que, cada vez más, se produce en el territorio y en el espacio (Arvidsson, 2006). Este proceso no sólo tiene que ver, por lo tanto, con el acto de consumo. Cuando la mercancía es símbolo, no hay diferencia entre producción y consumo, o dicho de otro modo no hay separación entre producción y realización. Se trata de la valorización del lenguaje, que es tal sólo en el momento en que el propio lenguaje se expresa y no sólo cuando éste es creado. Es en este sentido por lo que en el capitalismo cognitivo se pasa del fetichismo de la mercancía, de marxiana memoria, al fetichismo de lo simbólico, del lenguaje y, en última instancia, del imaginario. Y esto se da en todas las fases económicas, desde las finanzas al consumo, al tiempo que invade también la vida de los individuos mucho más allá del tiempo codificado del trabajo.

La superación de la diferencia de género y de la diferencia racial: hacia el ser biónico, máquina perfecta de la evolución antropogenética

En el capitalismo cognitivo es la vida misma la que se valoriza. Esto se produce por medio de la valorización de las diferencias que cada individuo lleva consigo. Son precisamente estas diferencias las que, en su singularidad, hacen posible la actividad relacional que constituye la base de la cooperación social productora de *general intellect*. Ya no es posible hablar de diferencias definidas sobre presupuestos de raza, género u otro tipo. Son las diferencias *tout*

[6] El uso del término «cancelar» parece, al autor, excesivo.

court las que se valorizan, prescindiendo de las características antropológicas que las definen. Lo que viene segmentado y dividido son las diferencias cerebrales, o las individualidades. Las diferencias naturales, de género y de raza en primer lugar, pueden como máximo constituir instrumentos de disciplina inmediata del cuerpo social, pero sólo en condiciones de retraso, allí donde el capitalismo cognitivo y la producción inmaterial todavía no se han desplegado en su totalidad. Estas diferencias naturales están destinadas a ser superadas por la constitución de una subjetividad humana caracterizada por el conflicto contradictorio entre creatividad del hacer y homologación cerebral: una suerte de ser biónico que es el único capaz de gestionar el proceso antropogenético de producción; un mundo en el que se niega la individualidad al tiempo que se exalta el individualismo.

El valor

En el capitalismo cognitivo, la creación de valor se basa, en último término, en el proceso de expropiación del *general intellect* en pro de la acumulación privada. El *general intellect* es el resultado del proceso de la cooperación social que sirve de base para el proceso de acumulación y permite la transición del conocimiento tácito al conocimiento codificado, entendido como conocimiento productor de valor en sentido capitalista. Esta transición viene regulada por la evolución de las formas jurídicas del derecho sobre la propiedad intelectual. La propiedad intelectual se añade a la propiedad de los medios de producción, otorgando así a la propiedad privada la posibilidad de controlar el proceso de generación (propiedad intelectual) y de difusión del conocimiento (propiedad de los medios de producción). Además, la explotación del *general intellect* implica valorización de la existencia de los individuos. El proceso de creación de valor no se limita ya a la jornada laboral que genera *plustrabajo,* sino que corresponde con la parte del arco de la vida necesario para generar conocimiento codificado y, por lo tanto, conocimiento social, que es luego expropiado por y en el proceso de acumulación.

Las formas efectivas y directas con las que la expropiación del *general intellect* crea valor pueden ser de diverso tipo. Entre éstas, es particularmente significativa la valorización de la mercancía que se produce en el proceso de *creación de marca*. El valor de la mercancía aumenta al aumentar su significado simbólico y su capacidad de generar un imaginario compartido por los clientes (Arvidsson, 2006). También en este caso, el plusvalor tiene su origen en elementos completamente inmateriales, creados por convenciones conductuales, o por actividades relacionales comunes, tal y como sucede en los mercados financieros.

Si la propiedad privada de los medios de producción implica el robo de parte de la jornada laboral y permite la generación de plustrabajo, la propiedad privada individual constituye el robo del conocimiento social como *bien común*. En el capitalismo cognitivo, la creación de valor es, por lo tanto, la expropiación de aquello que es «común».

Lo «común»: más allá de lo público y lo privado

La dimensión bioeconómica de la acumulación cognitiva evidencia dinámicas de transformación jurídica tanto en la propiedad como en la relación entre individuo y colectividad en el proceso productivo (véase capítulo 2).

El acto productivo del capitalismo cognitivo se identifica con el acto performativo lingüístico, que es un acto inmaterial. Tal y como observaba metafóricamente Paolo Virno (2001), si el trabajo de fábrica era mudo, el trabajo inmaterial es locuaz y sociable. El lenguaje es siempre producido en común: «El acto lingüístico no es nunca un evento puramente individual, sino que viene siempre producido por una comunidad lingüística a través de la participación y de la comunicación» (Negri, Hardt, 2004, pp. 234-5).

Según Virno, la facultad del lenguaje no es únicamente una componente imprescindible del trabajo inmaterial o digital, sino que es la clave para comprender la esencia del actual paradigma de producción:

> La actual organización del trabajo moviliza la competencia lingüística genérica (potencial, biológica) del animal humano: en la ejecución de innumerables tareas no cuenta tanto la familiaridad con una determinada clase de enunciados, como la actitud para producir cada tipo de enunciación: no es lo que se dice, sino el puro y simple poder decir.[7]

Al considerar el carácter simbólico de la producción cognitiva se podría afirmar también que cuenta más «cómo se dice» que «lo que se dice».

El lenguaje, para que sea performativo, o mejor productivo, implica necesariamente una actividad relacional. En el capitalismo cognitivo la singularidad no está capacitada para producir nada por sí misma, a diferencia de lo que ocurría en el capitalismo industrial, en el que sí lo era en tanto apéndice y/o complemento de la máquina. En la producción inmaterial, en cambio, es el lenguaje lo que define el ámbito «común», la base del proceso

---

7 *Op. cit.,* Virno (2003b, p. 73) y (2003a, pp. 44 - 65)

en el que la producción actúa. En otras palabras, la producción inmaterial, en la medida en que se basa en el lenguaje, es intrínsecamente producción común. En consecuencia, el resultado de esta producción no puede ser otro que un *bien común*.

Es preciso destacar que al hablar de producción común no significa que en este proceso participen más personas, o una comunidad, ya que, desde este punto de vista, la producción material, basada en la división material del trabajo, es también el resultado de un acto de comunidad. En este caso, la producción común significa que la cooperación social y relacional inducida por el lenguaje es lo que hace posible la producción, constituyendo la esencia misma del acto productivo *ex ante*, en tanto condición propedéutica.

La primera consecuencia de considerar los bienes comunes como la tipología principal de los bienes producidos por el capitalismo cognitivo es la superación del principio neoliberal según el cual «todo está determinado por el mercado, incluida la producción».

La irrupción de lo *común* en la acumulación bioeconómica del capitalismo cognitivo genera inmediatamente dos efectos que ya han sido analizados parcialmente de forma implícita. El primero es de naturaleza jurídica e implica la superación tradicional de la dicotomía entre derecho público y derecho privado. Esto se produce no sólo en lo que respecta al derecho de propiedad y a la definición de intercambio económico, en tanto transferencia normativa de los derechos de propiedad individual:

> La producción de lo común tiende a trasladar las distinciones tradicionales entre individuo y sociedad, entre sujeto y objeto, entre público y privado. En la esfera jurídica —y sobre todo en la tradición anglosajona— el concepto de lo común ha sido siempre ocultado por las categorías de público y privado; por este motivo las tendencias jurídicas contemporáneas están desgastando un espacio cada vez mayor de lo común. (Negri, Hardt, 2004, p. 236)

Sin entrar en el mérito de los derechos privados fundamentales y de la discusión sobre el concepto de *privacy,* pero dentro de la esfera económica, la crisis de lo público, en el sentido de propiedad pública, ha ido en paralelo con el desmantelamiento de las políticas del *welfare* introducidas en los años del keynesianismo y del capitalismo fordista. La reducción de la importancia del papel público en la economía ha reducido y circunscrito, en gran medida, el ámbito de intervención discrecional, ya sea debido a las transformaciones productivas, ya sea debido a decisiones políticas orientadas a subrayar el papel de lo privado (en este caso, establecido

por el libre cambio individual) respecto a la regulación del Estado. Desde este punto de vista, las políticas de privatización, sobre todo en el campo de las *public utilities,* han mostrado que la crisis de la dicotomía propiedad pública-propiedad privada evolucionaba hacia el triunfo de lo privado en nombre de una proclamada, pero nunca realmente verificada, liberalización.[8]

Esta tendencia viene particularmente manifiesta, aunque sea indirectamente, en las intervenciones dirigidas a la desregulación del mercado de trabajo con la finalidad de fijar como único ámbito jurídico el derecho privado en detrimento del derecho laboral (Fumagalli, 2002a). Según este planteamiento, la relación laboral, en tanto contrato entre individuos que presentan iguales oportunidades, debería inscribirse efectivamente en el ámbito privado, lo que dejaría obsoleto el derecho laboral, a excepción de casos particulares ligados a formas de discriminación o similares (Ichino, 2005).

En la esfera económica, la tendencia predominante consiste entonces en que la irrupción de lo común en el proceso de acumulación ha favorecido paradójicamente la primacía del derecho privado sobre el derecho público y el derecho laboral. Este resultado es, en realidad, el fruto de la inexistencia de un nuevo, por decirlo así, *derecho común,* lo que evidencia una contradicción estructural dentro de los procesos de regulación de la acumulación y la producción.

Resultado de la dialéctica entre producción común y apropiación privada, esta tendencia es todavía más evidente en lo que se refiere al derecho de propiedad intelectual y, en menor medida (si bien no menos importante), al marco jurídico que constituye la propiedad privada de la marca *(brand).*

Ambos casos, el conocimiento en el momento de producción y el *brand* en el momento de realización, son producto de la cooperación social (el *general intellect* en el caso del conocimiento, la atribución colectiva en el del *brand)* que permite un proceso de valorización que el derecho hace, hoy, privatizable, precisamente por la ausencia de un derecho común, que vaya más allá del derecho público. Tanto el *general intellect* como el *brand* son estrictamente

---

8 Nos restringimos en este caso a este breve análisis de las tendencias económicas. No obstante, hay que poner de relieve que si en la esfera económica, la tendencia es a la privatización de todo, sujetando de esta manera cada cosa a los derechos de propiedad, en lo que se refiere al orden social, especialmente en la actual fase de guerra preventiva permanente, la tendencia es la de hacer pública cada cosa, «exponiendo cada aspecto y forma de vida a la vigilancia y control gubernativos» (Negri y Hardt, 2004, p. 237).

consustanciales a la acción individual y a sus características, por este motivo no pueden adscribirse del todo a la esfera del derecho. Pero, al mismo tiempo, en tanto producto de la relación y de la cooperación sociales, no pueden ser siquiera adscritos al derecho privado.

La segunda consecuencia de la emergencia de lo común tiene que ver con la necesidad de definir el ámbito de acción del nuevo derecho común, del que hemos hablado en las páginas precedentes. Los bienes comunes son tales en la misma medida en que son producto de actividades relacionales y afectivas, esto es, existenciales, dentro de redes más o menos desarrolladas. La vida y el espacio físico y virtual son así los ámbitos que determinan el radio de acción de lo común. De hecho, son los dos pilares que definen el proceso bioecónomico de acumulación y que permiten la generación de plusvalor.

Hablar de lo común nos remite, casi automáticamente, al análisis de las subjetividades y de las contradicciones generadas por la valorización de la vida y del espacio.

Los ámbitos conflictivos de lo común: la precariedad

A lo largo de este libro hemos intentado analizar los factores que resultan más definitorios del capitalismo cognitivo. Éstos pueden reducirse a cuatro clases de factores, todos ellos caracterizados por elevadas cotas de inmaterialidad. Al considerar el proceso bioeconómico de acumulación desde la financiación y la producción hasta la realización, estos factores pueden ser definidos por orden del siguiente modo:

- La convención financiera.
- La intelectualidad.
- La territorialidad.
- La publicidad.

La convención financiera

Con este término, hemos intentado nombrar, en la primera parte, el mecanismo de creación de expectativas gracias al papel performativo del lenguaje, que sirve de base para el funcionamiento de los mercados financieros, y sin el cual éstos no podrían existir. Esto es más valioso hoy en día de lo que lo haya sido jamás debido a que los títulos financieros están cada vez más desenganchados de la

producción material, tendiendo de forma creciente a encarnar aspectos imaginarios. La convención financiera es un mecanismo complicadísimo de interacción individual sobre la base de imaginarios homogeneizantes y cohesionados que se forman de cuando en cuando en función de la coyuntura económica.

En este ámbito, podemos señalar algunos aspectos contradictorios. El primero es el que nace de la dialéctica entre corto y largo plazo. La dinámica de los mercados financieros es cada vez más una dinámica de corto y cortísimo plazo, condición necesaria para que el vórtice de los intercambios no permita sedimentar el precio de los títulos en curso, que reflejen los valores reales, sino que permanezca siempre en el nivel de lo simbólico. Este ámbito temporal es, sin embargo, incompatible con el ámbito temporal de los sujetos que participan en él. La razón es banal: la posibilidad de obtener plusvalías a corto plazo no permite garantizar una seguridad para toda la vida. Si en la época del capitalismo industrial fordista la inversión financiera podía estar animada por intentos de ahorro a medio-largo plazo, congruentes con la duración de la vida y con la posibilidad de garantizar medianamente una renta constante, en el capitalismo cognitivo los mercados financieros representan más bien el lugar de la especulación inmediata. Sólo quien dispone de una cartera de títulos muy amplia puede aspirar a obtener rentas (plusvalías) más o menos constantes; pero ésta es una prerrogativa de unos pocos.

La dicotomía entre corto y largo plazo viene agravada todavía más por el desmantelamiento del *welfare*. Ya hemos observado cómo los mercados financieros desarrollan la función de aseguración social (sin ninguna garantía) que en la época fordista era desarrollada por el Estado-nación (con una elevada garantía) (véase capítulo 1). Una parte creciente de las rentas de trabajo han sido canalizadas a la Bolsa con el objetivo de garantizar rendimientos futuros y presentes capaces de hacer frente a la demanda de unos servicios sociales que ya no son provistos de forma gratuita y universal, sino que son provistos cada vez más por medio de una coparticipación individual en los costes *(workfare).*

Desde este punto de vista, el funcionamiento de los mercados financieros abre dos nuevos frentes contradictorios. El primero tiene que ver con la redefinición de las relaciones entre renta financiera, beneficio industrial e ingresos del trabajo. Las tres principales variables redistributivas, que en el fordismo estaban bien separadas y eran unívocamente definidas sobre la base de la función económica desarrollada, aparecen ahora estrechamente entrelazadas y son difícilmente separables (Lucarelli, Mazza, 2006; Vercellone, 2006b). En el mismo momento en que una parte mayor del salario indirecto es, directa o indirectamente, «financiarizada», o en el que las actividades de las empresas vienen cada vez más caracterizadas por inversiones en producciones

inmateriales a medio camino entre la actividad especulativa (intermediación inmobiliaria, finanzas, *know-how* tecnológico, etc.) y la actividad real, la distinción canónica entre salario, beneficio y renta (sea cual sea su naturaleza) pierde relevancia. Por otro lado, la distinción que podría tener más sentido en el capitalismo cognitivo es la distinción entre *rédito de cooperación social y rédito de expropiación social*. Se habla siempre de rédito y no de *renta*, debido a que en el proceso bioeconómico de acumulación, tanto el espacio como los mercados financieros o la comercialización desarrollan funciones productivas.

La distinción entre cooperación y expropiación social representa un primer nodo de conflicto, que abre contradicciones en diversos frentes de la política económica, que van desde la distribución del ingreso hasta la política social.

La segunda contradicción es la ya citada entre *welfare* y *workfare*. El desmantelamiento del *welfare* ha tenido como primer efecto la reducción de las garantías de protección social, que se descargan sobre las espaldas de los individuos y sus ingresos. Esto ha incidido profunda y negativamente en la distribución de la renta, acentuando la vulnerabilidad de los estratos menos ricos de la población, ampliando los límites de la precariedad y favoreciendo, por ende, la expropiación social.

La intelectualidad

La intelectualidad es el *general intellect.* Tal y como hemos sostenido ésta es la base del proceso de acumulación. El *general intellect* es el resultado del proceso de cooperación social de lo *común* que es expropiado por lo *privado*. Es el factor que mejor encarna la principal contradicción endógena al actual capitalismo cognitivo. Esta contradicción, en tanto producto de la explotación bioeconómica de los individuos, nos remite a una contradicción que se produce en el ámbito de la subjetividad entre *individualidad e individualismo*. El *general intellect* es el resultado del encuentro, de la relación, de la dialéctica entre todas las individualidades que componen la carne, el corazón y el cerebro de las multitudes en el trabajo. Es la individualidad de cada uno de nosotros que está en la base del «saber hacer creativo» (Halloway, 2006), que constituye la base creativa común (Florida, 2005) de la acción y del hacer humanos; y es esa individualidad creativa potencialmente subversiva (Negri, Hardt, 2004), la que es enjaulada en el individualismo propietario sobre la base de relaciones jerárquicas, de chantaje y de dependencia económica.

Es preciso observar, no obstante, que el disciplinamiento del «hacer creativo» es completamente diferente del disciplinamiento del cuerpo en el trabajo de fábrica de naturaleza taylorista. En la medida en que el *general intellect* es en primer lugar actividad cognitiva e inmaterial, implica nuevas modalidades y formas indirectas de condicionamiento. De este hecho se deriva una nueva contradicción entre excedencia potencial de la subversión creativa, por un lado, y subsunción cognitiva y mediática, por el otro. De un lado, acción, sabotaje, desobediencia, subversión cognitiva y mediática. De otro, pasividad, obediencia, dependencia, esclavitud cerebral. Entre estos extremos se despliega y se desarrolla la dialéctica del *general intellect*.

La territorialidad

Con el término territorialidad nos referimos al concepto de espacio. El espacio, junto al *general intellect*, representa una de las principales palancas del proceso bioeconómico de acumulación. A este respecto, es evidente la relación dialéctica entre espacio físico y espacio virtual, comprendidos ambos en procesos de restricción y control. En lo que respecta al primero, la tendencia contradictoria en curso está en la ampliación de la movilidad de capitales, algo menos que las mercancías, al tiempo que no se incentiva en absoluto la movilidad humana.

Del igual modo, el espacio virtual está experimentando fuertes procesos de control bajo el empuje de la lucha contra la piratería informática y contra la libre circulación de los saberes. Este último proceso viene acompañado por la tendencia a utilizar en los últimos años el espacio virtual, como factor de control y espionaje social; y, tras el comienzo de la guerra preventiva permanente, como lugar de represión.[9] La necesidad de controlar el espacio, en tanto factor productivo, tiene como efecto inmediato una menor productividad, que se manifiesta en el menor grado de conexión y de *network.* De forma consecuente, se logra una menor explotación de las externalidades positivas que el mismo espacio favorece.

A este respecto, puede resultar útil la referencia a la dicotomía entre redes largas materiales y redes cortas inmateriales. Por redes largas materiales entendemos las líneas de abastecimiento internacionalizadas que cortan transversalmente los continentes terrestres. Estas redes tienen que ver principalmente con el espacio físico y la gestión de los procesos de producción a escala global. Por redes cortas inmateriales se entiende, en cambio, la capacidad de

---

[9] Véase este reportaje del *Espresso* (núm. 11, 23 de Marzo de 2006) en Google.

un territorio de crear sinergias cognitivas en términos de conocimientos tácitos, *know-how* y generación de innovación. Vienen representadas por *networks* y/o clusters innovadores, que permiten el control de las redes largas materiales y que favorecen los procesos de concentración a nivel tecnológico y financiero. El equilibrio entre redes largas y redes cortas es un equilibrio precario e inestable, sometido a continuas tensiones, que requieren de cierta libertad de acción económica, política y militar para favorecer su continua actualización.

La publicidad

Con el término publicidad se hace referencia a la capacidad de generar valor de cambio a través del valor simbólico de la marca. Esto es posible gracias al significado simbólico-imaginario incorporado en las mercancías. Gracias a la práctica lingüística y visual de la comunicación, la mercancía se transforma en símbolo colectivo, a través del cual la empresa productora genera una subsunción simbólica y obtiene un plusvalor que prescinde del proceso de fabricación de la propia mercancía. La oposición al simbolismo de la mercancía (moda) a través de formas de éxodo o de no participación es, a su vez, un mecanismo de ulterior producción simbólica y de nuevas modas.[10] En este proceso es evidente que el *general intellect*, en su componente no tanto de generación de conocimiento como de generación de comportamientos, se vuelve vehículo y oportunidad de nuevas formas de beneficio privado, en el mismo momento en el que los nuevos comportamientos, inicial y necesariamente alternativos, son encapsulados en el fenómeno de la moda entendida como un ulterior (y potenciado) fetichismo de la mercancía. La publicidad ya no se limita a favorecer el acto de consumo sino que hace que el propio acto de consumo cree directamente valor. En el mismo momento en el que la mercancía asume un valor simbólico, ésta se convierte en elemento «público» ya sea porque el valor simbólico es posible sólo en un contexto colectivo, y no privado, ya sea porque es el producto de un proceso de codificación de la información que se vuelve posible por el acto mismo de consumo, cada vez que este último viene certificado con los instrumentos del *data mining*.[11]

---

10 Es interesante destacar, a este respecto, el papel cada vez más importante de los llamados *cool hunters*, o cazadores de tendencias, que se mueven por las metrópolis con el fin de copiar las tendencias más o menos espontáneas generadas en la calle. Para un análisis de estos fenómenos véase Arvidsson (2006, pp. 71-73).

11 Con el término *data mining*, se hace referencia, en estadística, a una técnica de elaboración de datos dirigida a extraer informaciones útiles, ejecutadas de forma automática o semiautomática. Este tipo de actividad es crucial en las actividades de marketing y en la investigación de mercados, permitiendo el uso de datos provistos inconscientemente para fines productivos. Véase capítulo 4.

La convención financiera, la intelectualidad, la territorialidad y la publicidad no sólo representan la forma fenoménica de la creación de valor, sino que definen, de forma irreversible, las modalidades del proceso de acumulación bioeconómica del capitalismo cognitivo. Todas ellas son parte constituyente de la relación capital-trabajo, que en el capitalismo cognitivo, a diferencia del capitalismo fordista, es una relación que podemos definir como *móvil*. Con este último término queremos indicar que la prestación laboral está caracterizada por la *movilidad objetiva* y la *movilidad subjetiva*.

La movilidad subjetiva significa que la relación de trabajo asume características distintas en función de si la prestación laboral implica actividades directas de producción, reproducción o consumo; y en función de si prevalece el uso del cuerpo, del cerebro o de los afectos. Esto se traduce en una movilidad objetiva que se define por el flujo de mercancías y de personas que constituyen el lugar y el tiempo de la producción.

Tiempo y espacio definen, en este sentido, un espacio vectorial de flujos que, en función del modelo organizativo dominante, es testigo del paso y de la permanente recombinación de las subjetividades laborales. Como hemos observado, el trabajo en el capitalismo cognitivo es móvil, está disperso en un ámbito productivo que no presenta fronteras inmediatas: no se puede recluir así ni en un único espacio (como podía ser la fábrica) ni en un único modelo organizativo (como ocurría con la organización taylorista). De esta movilidad del trabajo, el *general intellect* extrae su savia, en tanto producto de la cooperación social que recompone los diversos flujos de los que procede. De esta movilidad nace el concepto de *multitud*, artificio terminológico orientado a dar cuenta de una complejidad de fuerzas de trabajo que no pueden ser reducidas a una unidad, a un *stock* homogéneo.

En el capitalismo cognitivo, la condición móvil de la fuerza trabajo viene acompañada del predominio de la contratación individual. Esto deriva del hecho de que son las individualidades nómadas las que son puestas a trabajar, y de que la primacía del derecho privado sobre un derecho común, todavía por construir, lleva a transformar la aportación de la individualidad en individualismo contractual, sobre todo si ésta venía caracterizada por actividades cognitivas, relacionales y afectivas. El resultado es que la intrínseca movilidad del trabajo se transforma en *precariedad subjetiva* del trabajo.

En este contexto, la condición de precariedad asume nuevas formas. En el curso del capitalismo, el trabajo humano ha estado siempre marcado por formas de precariedad más o menos generalizadas en función de la coyuntura y de las relaciones de fuerza dominantes. Así sucedió de forma clara y masiva

durante el capitalismo pretaylorista y así ha sido, si bien de forma menor, en el capitalismo fordista. No obstante, en estos periodos, se ha hablado siempre de la precariedad de la condición laboral; el desarrollo de un trabajo mayoritariamente manual implicaba, en cada caso, una distinción entre el tiempo de fatiga y el tiempo de descanso, es decir, entre tiempo de trabajo y tiempo de vida, entendido como tiempo de no trabajo o tiempo libre. La lucha sindical de los siglos XIX y XX estuvo siempre orientada a reducir el tiempo de trabajo en favor del tiempo de no trabajo. En la transición del capitalismo industrial-fordista al capitalismo cognitivo, el trabajo digital e inmaterial se ha extendido de forma creciente hasta definir las principales modalidades de la prestación laboral. Pierde importancia la separación entre el hombre y la máquina, que regula, organiza y disciplina el trabajo manual. En el mismo momento en el que el cerebro y la vida se vuelven parte integrante del trabajo, la distinción entre tiempo de vida y tiempo de trabajo pierde sentido. Es así como el individualismo contractual, que constituye la base de la precariedad jurídica del trabajo, desborda la subjetividad de los propios individuos, condiciona sus comportamientos y se transforma en *precariedad existencial*.

En el capitalismo cognitivo, la precariedad es, en primer lugar, *subjetiva*, por lo tanto *existencial*, por lo tanto *generalizada*. Es una condición estructural interna a la nueva relación entre capital y trabajo inmaterial, resultado de la contradicción entre producción social e individualización de la relación de trabajo, entre cooperación y jerarquía.

La precariedad es condición *subjetiva* en la medida en que entra directamente en la percepción de los individuos de forma diferenciada en función de la formación, de los imaginarios y del grado de conocimiento (cultura) acumulado.

La precariedad es condición *existencial* porque es permeable y está presente en todas las actividades de los individuos y no sólo en el ámbito estrictamente laboral, sino por extensión en un contexto donde cada vez es más difícil separar trabajo de no trabajo. Más aún, es condición existencial porque la incertidumbre, que crea la condición de precariedad, no encuentra ninguna forma de seguridad al margen del comportamiento de los propios individuos, tras el desmantelamiento del Estado de bienestar.

La precariedad es una condición *generalizada* porque quien se encuentra en una situación laboral estable y garantizada es perfectamente consciente de que esta situación podría terminar de un momento a otro, debido a un proceso de reestructuración, una deslocalización, una crisis coyuntural, el estallido de una burbuja especulativa, etc. Este conocimiento hace que el comportamiento de los y las trabajadores/as con más garantías se parezca

mucho al de los y las trabajadores/as que viven objetiva y directamente en una situación de precariedad efectiva. La multitud del trabajo es así o bien directamente precaria, o bien psicológicamente precaria.

9. Por un programa socio-económico postsocialista: elementos para la reflexión sobre la multitud precaria

Precariedad y multitud son las dos caras de la misma moneda. Hablamos de multitud y no de clase precisamente porque en el ámbito del capitalismo cognitivo la actividad laboral no está fragmentada sólo a causa de la separación impuesta por una relación de fuerzas desfavorable (lo que no sería un motivo suficiente para abandonar el concepto de clase), sino sobre todo a causa de una multiplicidad y diferenciación que arranca del uso y de la explotación de las individualidades de cada persona. En la introducción a la segunda parte hemos hablado, no por casualidad, de una multitud aparentemente caótica de formas-trabajo. Son las diferencias, ya no la diferencia, las que constituyen la fuerza de trabajo cognitiva de la actual fase capitalista. Y es precisamente la explotación de tales diferencias y su declinación material lo que define las nuevas formas de la relación capital-trabajo.

La multitud se define, además, dentro de un espacio móvil, en unos confines perennemente móviles y dinámicos. Movilidad e indiferenciación de las individualidades son los ingredientes que favorecen el individualismo contractual y laboral que constituye la base de la condición subjetiva de la precariedad. Si la fuerza de trabajo y el modo de trabajo fuesen definidos de una manera unívoca y homogénea y asumiesen modalidades estándar y generales, no se podría hablar ni de multitud ni de precariedad: *multitud precaria*, por lo tanto.

Cualquier propuesta que tenga como propósito la transformación de las actuales relaciones de explotación en el capitalismo cognitivo no puede partir más que de la búsqueda de la resolución de problemas planteados por la

condición de precariedad, en los términos antes definidos, y de la problemática de cómo la multitud puede representarse y convertirse en un sujeto político con capacidad de modificar el estado presente de cosas.

En otros términos, nos enfrentamos a dos cuestiones cruciales que pueden parecer irresolubles, en la medida en que son contradictorias. ¿Cómo se puede superar la condición de precariedad cuando se manifiesta y es percibida de modo diferente tanto a nivel subjetivo como dentro de la fragmentación organizativa del trabajo actual? ¿Cómo la multitud precaria, que aquí se origina, puede ser representada cuando *ontológicamente* ella misma es inmediatamente no representable?

La superación de la precariedad y la recomposición de la subjetividad precaria

Si por un lado, la precariedad es la condición necesaria para hacer perdurar una situación de explotación y de mando en el ámbito de la relación capital-trabajo, por otro, en la época del capitalismo cognitivo representa un obstáculo para el propio desarrollo de las fuerzas capitalistas.

Esto se verifica especialmente cuando la precariedad asume características existenciales. De este modo, la precariedad marca la vida en su totalidad, desde el nacimiento hasta la muerte, tanto en los momentos de la formación como en los momentos propiamente laborales, tanto en la producción como en el consumo y en la reproducción. La cualidad de perenne incertidumbre y continua inquietud, en una situación de escasez de garantías externas, con escasas posibilidades de programar la propia vida sino es a corto o cortísimo plazo, incide profundamente en los procesos de aprendizaje, en la posibilidad de desarrollo del *general intellect,* en las capacidades relacionales y de crear red, con el efecto de reducir el potencial de productividad y el impacto de las economías dinámicas de escala sobre los rendimientos productivos.[1]

Se trata del mismo dilema que se abre en el ámbito del capitalismo cognitivo cuando, al pasar de la dimensión del trabajo a la de la producción, nos encontramos con un *trade-off* entre difusión y estructura propietaria del conocimiento.[2] Este *trade-off* podría ser minimizado si, en el ámbito de los

---

[1] Para un análisis en profundidad del vínculo entre precariedad y productividad del trabajo véase Fumagalli y Lucarelli (2008a); también Geroldi, Principe (2004); Sterlacchini (2005), y en lo que respecta al caso de EEUU, Jorgenson, Ho y Stiroh (2005).

[2] Hemos analizado este *trade-off* en el capítulo 2.

derechos de propiedad intelectual, el personal implicado pudiese operar en condiciones de una menor inquietud e incertidumbre y con mayores garantías de estabilidad y de continuidad de la renta: en otras palabras, si no viviese en una condición de constante precariedad. Esta sustitución se certifica (quizás) en una parte restringida de la fuerza de trabajo, aquella que tiene mayores capacidades y poder contractual en la medida en que está dotada de conocimientos tácitos. En cambio, precisamente allí donde el conocimiento codificado está más presente, la condición de precariedad está más generalizada. En otras palabras, es justamente la situación de precariedad lo que alimenta y extiende el *trade-off* entre libre circulación del conocimiento, como savia de la acumulación, y la aplicación de los derechos de propiedad intelectual que garantizan y refuerzan la expropiación del *general intellect*, al mismo tiempo que limitan la circulación de los saberes.

Es evidente que para una estructura empresarial sagaz y astuta un exceso de precariedad es contraproducente a medio y largo plazo, en la medida en que ésta mina las propias bases de la acumulación. Sin embargo, a corto plazo, o en el horizonte temporal impuesto por la convención financiera y por la dinámica de los indicadores financieros, la extensión de formas de precariedad genera expectativas (aunque sean ilusorias a la larga) de beneficios y plusvalías financieras inmediatas.

Estamos así en un círculo vicioso: el predominio de los mercados financieros como fuente de financiación y selección de las iniciativas empresariales impone estrategias a corto plazo, que, frecuentemente, como ocurre en Italia (donde los mercados financieros son menos relevantes), se alinean con una cultura empresarial sedimentada en el tiempo, que crea beneficios en la mayor parte de los casos reduciendo los costes antes que aumentando las ganancias.

Incluso desde el punto de vista capitalista, parece cada vez más evidente que es necesario limitar la precariedad, al igual que en el campo del conocimiento se vuelve cada vez más necesario limitar los efectos privatizadores de los derechos de propiedad intelectual. En consecuencia, la superación de la precariedad parece un objetivo lógico también desde un punto de vista capitalista. Es necesario imaginar, entonces, una suerte de nuevo pacto social que sea capaz de establecer a nivel social hasta qué punto pueden llegar las formas de precarización y qué límites se deben ejercer sobre los derechos de propiedad intelectual.

A diferencia, sin embargo, del pacto social fordista, hoy no existen los elementos que hagan posible la subscripción de un nuevo pacto social en el marco del capitalismo cognitivo. El pacto social fordista se basaba, en efecto, en dos elementos clave: por un lado, la función del Estado a la hora de definir políticas económicas adecuadas y autónomas (ya fuesen fiscales o monetarias) y, por otro, la redistribución de las ganancias por productividad, siempre bajo la égida estatal.

Debido al elevado grado de internacionalización de la producción y al papel desarrollado por unos mercados financieros cada vez más globalizados, en el capitalismo cognitivo, el Estado nacional se ve cada vez más imposibilitado para elaborar políticas económicas autónomas. El Estado debe también rendir cuentas a la nueva jerarquía «imperial» (Negri y Hardt, 2002, pp. 25-32) que resulta de una división internacional del trabajo más cognitiva que funcional.

En segundo lugar, cada vez es más difícil medir las ganancias de productividad cuando éstas pasan a depender, de forma creciente, de actividades de alto contenido inmaterial. Como ya se ha observado (capítulo 2), la consecuencia de esta imposibilidad de medida es el corte cada vez más afilado entre la dinámica retributiva del trabajo y la dinámica de la productividad.

Además de la pérdida de importancia del marco institucional que debería legitimar el pacto social (el Estado-nación) y de uno de los pilares del intercambio social (la capacidad de medir la productividad), es también necesario considerar no pocos problemas de carácter político relativos a la definición de las formas de representación de las partes sociales. El capitalismo cognitivo se caracteriza, de hecho, bien lejos del fordismo, por la fragmentación del mercado de trabajo y por la copresencia de distintos modelos de organización de la producción. En este contexto, las formas de representación verticales y jerárquicas (ya sean partidos o sindicatos) pierden mucha de su eficacia, justamente por la condición poliédrica de unas situaciones difícilmente reducibles a un *unicum* inmediatamente perceptible y definible. Evidentemente, la primera cuestión que es necesario formular es la de cómo favorecer un proceso de recomposición de las necesidades y de las instancias que hoy se presentan de forma diferenciada y fragmentada: se trata de una condición necesaria (aunque no suficiente) para definir, en una fase posterior, las mejores formas de representación, y/o las más eficaces y democráticas.

En nuestra opinión, en el momento actual no es posible la subscripción de un nuevo pacto social (postfordista). Para que esto fuese posible sería necesario que se verificasen al menos tres condiciones:

- La definición de un ámbito supranacional, lo suficientemente amplio como para garantizar la autonomía de las políticas económicas: es evidente que tal espacio debe constituirse a nivel europeo, donde la existencia de una moneda única es condición necesaria (aunque no única) para obtener los objetivos mencionados.[3]
- Una política redistributiva que parta de la consideración de que hoy la remuneración del trabajo es remuneración de la vida, en tanto que es la vida misma la que constituye la base del crecimiento de la productividad, y que tenga como faro orientativo la idea de que la productividad nace de la cooperación social del *general intellect* y que, por lo tanto, su redistribución debe realizarse sobre bases sociales que partan de la reapropiación de lo común. Se trata de una cuestión en la que vamos a profundizar en las siguiente páginas.
- La puesta en marcha de instancias políticas y sociales que impliquen procesos de recomposición del trabajo prescindiendo de la forma concreta que asuma la prestación laboral, de manera que se creen nuevas formas de representación social.

La superación de la condición de precariedad existencial sólo puede darse en este nivel de intervención y no, como hoy en día reivindica sobre todo la *izquierda*, por medio de la regulación de la propia precariedad. Debido a que estos objetivos no figuran en las agendas de los gobernantes, cualquiera que sea su color, es tarea de los movimientos sociales hacerse cargo.

El ambiente económico y existencial en el que la *multitud precaria* actúa, y se encuentra constreñida a actuar, está caracterizado por diferentes parejas de tensiones inconciliables, interdependientes entre sí. Algunas han sido ya introducidas:

---

[3] Es evidente que Europa puede constituir un ámbito privilegiado para la subscripción de un nuevo pacto social si se plantea como objetivo la gestión de la política económica, *in primis* monetaria y fiscal, que supere la actual configuración económica aprobada con el Tratado de Maastricht y por el pacto de estabilidad y que acoja las novedades del capitalismo cognitivo y sus contradicciones como punto de partida para una nueva política social. Una primera serie de propuestas, todavía sin embargo demasiado impregnadas de un keynesianismo de cuño fordista, está contenida en Huffschmidt (2005).

Producción y cooperación social ⟷ Jerarquía e individualización de la relación de trabajo

Sobre esta pareja dialéctica se objetiva la producción de plusvalor, se registra el proceso de explotación del capitalismo cognitivo y se consuman las nuevas formas de alienación. Es aquí donde se define la nueva relación capital-trabajo en sus manifestaciones reales. Por un lado, el requerimiento de participación, de relación y de comunión con los propósitos productivos de la empresa; por otro, la precariedad de las relaciones individuales, la inquietud, la incertidumbre y la frustración psicológica y existencial que de éstas se deriva.

Explotación de lo común ⟷ Expropiación privada

La valorización de todas las facultades humanas y de la operatividad social naturalizada que se despliega en el trabajo concreto se torna trabajo abstracto en el mismo momento en el que el resultado de tal operatividad produce y recibe una remuneración en el marco de la estructura propietaria (en el que predomina la propiedad privada) del hacer común.

Tiempo de trabajo ⟷ Tiempo de vida - producción ⟷ Reproducción

La coincidencia entre tiempo de vida y tiempo de trabajo y, consecuentemente, entre producción y reproducción, constituye la fenomenología concreta de la supremacía del trabajo abstracto sobre el trabajo concreto en el capitalismo cognitivo.

Workfare ⟷ Commonfare

En el ámbito social, las condiciones de una precariedad generalizada y existencial se traducen en una filosofía conductual individualista, que basa su legitimidad en el «yo contra los otros» y en el desmantelamiento de cualquier forma de protección social supraindividual. En el mismo momento en que se exige que cualquier servicio social (de la salud a la previsión social, de la seguridad a la defensa personal) sea realizado por uno mismo, el individualismo, como filosofía social, se vuelve hegemónico, y esto en el momento en que la producción está más socializada.

Salario ◄──► Rédito

Ingreso y salario no han sido nunca sinónimos, pero en el contexto actual los dos términos vienen siendo progresivamente asimilados. Este proceso depende de que hoy en la era del capitalismo cognitivo la vida en su totalidad es puesta a trabajar, después de que se pusiera en crisis el paradigma fordista taylorista y su neta división entre tiempo de vida y tiempo de trabajo. Si el salario es la remuneración del trabajo (dependiente e independiente) y el rédito es la suma de todos los ingresos que derivan de la vida y de las relaciones en un territorio (trabajo, familia, subsidios, eventuales rentas, etc.) que determinan el estándar de vida, mientras exista la separación entre trabajo (salario) y vida (rédito), hay también separación conceptual entre estos dos términos. Esta separación conceptual está también justificada por el hecho de que el salario es una variable que se determina en la esfera de la producción y de la explotación, mientras que el concepto de rédito se determina en la esfera de la distribución y de la demanda. No obstante, esta separación tiende a desaparecer en un contexto en el que cada acto humano se vuelve acto productivo. En un contexto bioeconómico, donde funciona la subsunción real del hacer humano por parte del capital, el consumo, en tanto actividad relacional, inmaterial e informativa, comporta producción de valor. Pueden encontrarse ejemplos análogos en el ámbito de la relación entre la actividad de producción y la actividad de reproducción. Sin embargo, es necesario considerar que tal dinámica de los mecanismos de acumulación no ha sido todavía reconocida y no encuentra su equivalente en la esfera de la distribución. En el momento actual, la actividad de trabajo considerada socialmente productiva, y que por lo tanto es remunerada, está definida como una porción (cada vez más variable y flexible) del tiempo de vida. De hecho, la total superposición entre trabajo y vida, y por lo tanto entre salario y rédito, no ha sido considerada todavía (no por casualidad, éste es uno de

los motivos por los que se habla de renta básica, o bien de renta de vida). Salario y rédito son potencialmente complementarios pero en la actual fase del capitalismo están enfrentados.

Estos cinco puntos son la base de la fragmentación subjetiva de la multitud precaria. La intervención sobre estas tensiones representa un primer paso, desde el cual comenzar a apuntar hacia una recomposición que haga posible alguna forma de representación. Estos cinco puntos están estrechamente interrelacionados y se vinculan recíprocamente; son todos caras de un mismo poliedro: el proceso bioeconómico de acumulación cognitiva.

Comencemos a analizar ahora la relación dialéctica y contradictoria entre cooperación social y jerarquía; la individualización de la relación de trabajo es el instrumento que permite introducir formas de jerarquía en el ámbito de la producción reticular y de la cooperación social. Esto es posible por dos factores: 1) la coacción derivada de la necesidad de renta, que es tanto más elevada cuanto más precaria e inestable es la condición del trabajo; y 2) la división cognitiva del trabajo. Esto significa que las relaciones sociales y humanas están dominadas por la preponderancia de un *contrato de mutua indiferencia*. Con esta expresión se hace referencia al concepto filosófico que funda la teoría utilitarista de Jeremy Bentham, según la cual la persecución por parte de cada individuo de su máxima utilidad, sin que importen los efectos que ésta pueda causar sobre los otros (mutua indiferencia), es condición necesaria para que sea posible alcanzar un equilibrio social que maximice la felicidad de los individuos. Evidentemente, este principio filosófico ha sido usado repetidamente en la teoría del equilibrio económico general para sostener el «justo» orden del mercado.

Una alternativa posible al *contrato de mutua indiferencia* es el *contrato de mutua solidaridad* (Orsi, 2006), con éste se entiende el desarrollo de relaciones sociales que tengan en cuenta los efectos que cada comportamiento individual puede causar en los demás. Más aún, se presupone la individuación de los objetivos comunes que forman la base del conjunto de leyes y regulaciones que una colectividad es capaz de establecer. En este caso, más que hablar de colectividad resulta más útil hablar de comunidad de individuos libres que actúan como *person-in-community*. Desde un punto de vista sociológico, el concepto de comunidad puede ser definido de muchas maneras. Por comunidad aquí entendemos: «Una unidad socioeconómica y territorial que las personas reconocen como su propio espacio vital, como aquel lugar donde los problemas sociales y estructurales pueden ser reconocidos y escuchados» (Orsi, 2004, p. 17).

Dentro de una comunidad se puede hablar de un contrato de recíproca solidaridad. La pregunta que nos hacemos es, por lo tanto, la siguiente: ¿define la comunidad la condición de precariedad? La respuesta inmediata es con seguridad negativa. La multitud precaria podría convertirse en una *multitud en devenir* si fuese capaz de crear procesos de recomposición de sus propias subjetividades por encima de las diferentes y específicas condiciones de trabajo. A este fin, es también fundamental la determinación de prácticas de comunicación *(lenguaje)* que sean utilizables y comprensibles por todos y la capacidad de definir objetivos comunes que prescindan de la experiencia individual de vida y de trabajo. Dicho de otro modo, se requiere una coordinación entre las diversas singularidades que componen la experiencia de vida y trabajo capaz de favorecer un proceso de autoformación y autoorganización común. Se trata de determinar una *práctica común,* tanto a nivel formal como sustancial.

Esta práctica común se debe basar, en primer lugar, en un lenguaje común y en acciones comunes. El principal obstáculo a tal posibilidad es la fragmentación de la condición precaria que se traduce en un escaso poder contractual individual. A este respecto, la tradicional acción sindical parece insuficiente y poco eficaz, debido a que apela a una demanda genérica de «solidaridad» que en el contexto actual difícilmente puede tener efectividad, más por la imposibilidad concreta que por falta de voluntad.

Pensamos que la demanda de una *renta básica,* independiente del trabajo, es el instrumento más idóneo para favorecer, al menos en potencia, un proceso de recomposición que vaya más allá de las condiciones materiales de trabajo.

La renta básica

La renta básica es un objetivo instrumental que representa el engranaje central para la solución de las principales contradicciones internas al capitalismo cognitivo. Es al mismo tiempo una medida subversiva y reformista, poco compatible con las que parecen ser hoy las estrategias dominantes tanto de las empresas como de la política, y ya sea a nivel europeo como italiano, pero sobre esto discutiremos más adelante. En lo que se refiere a su definición, por *renta básica* entendemos la distribución de una cierta suma monetaria repartida regularmente y de forma indefinida, capaz de garantizar una vida digna independientemente de la prestación laboral efectuada. Este mecanismo de distribución debe tener dos características fundamentales: tiene que ser universal e incondicionada, esto es, debe entrar en el marco de los derechos humanos. En otros términos, la renta básica es un derecho de todos

los seres humanos sin discriminación alguna (sin diferencias de sexo, raza, religión o patrimonio). Para tener derecho a la misma, basta el solo hecho de «existir». Por este motivo es preferible llamarla «renta básica» o *basic income* antes que «renta de ciudadanía», porque esta última requiere que se aclare el concepto de ciudadanía. No está subordinada a ninguna forma de vínculo o condición (esto es, no obliga a asumir ningún compromiso y/o comportamiento en particular). Los dos atributos (universal e incondicionada) eliminan muchos equívocos. El concepto de renta aparece exclusivamente en relación con la cuestión de la distribución de los recursos, dado cierto nivel de riqueza general, o bien como un instrumento del *welfare.* Todas las propuestas de tipo distributivo que hacen referencia o a la condición profesional (estado de desocupación y/o de precariedad en el que no se pueda garantizar una renta mínima) o a la obligación de asumir compromisos de tipo contractual, aunque éstos estén desligados de la prestación laboral (como la renta mínima de inserción de Francia), son discriminatorios y no están en conformidad con el estatuto de «derecho inalienable individual».

La renta básica es la variable redistributiva más idónea en el contexto del capitalismo cognitivo. En el mismo momento en que la vida no sólo sirve al trabajo sino que es puesta a trabajar, remunerar la vida se vuelve un instrumento necesario y justo.

No es una casualidad que el horario de trabajo efectivo tienda siempre a superponerse al horario de trabajo contractual; esto elimina la distinción entre tiempo de trabajo y de no trabajo o, como hemos visto, entre renta y salario. Debemos partir de este punto. La renta básica se define, por lo tanto, a partir de dos componentes (Vercellone, 2006c): el primero es un componente netamente salarial, sobre la base de las prestaciones vitales que inmediatamente se traducen en prestaciones laborales (tiempo de trabajo certificado y remunerado, pero también tiempo de vida utilizado para la formación, la actividad relacional y la actividad de reproducción); el segundo es un componente de renta que es el fruto de la distribución de la riqueza social del territorio a cada individuo (y que hoy se trata de una prerrogativa de los beneficios y de las rentas mobiliarias e inmobiliarias).

La renta básica no es sólo un regalo, una subsistencia o un instrumento contra la pobreza, aunque puede también asumir la tarea de reducir la pobreza.[4] Sin embargo, en el actual contexto productivo, la renta básica es sobre todo la remuneración de una actividad laboral desarrollada ya previamente.

---

4 Principalmente de acuerdo con esta acepción, algunas formas de renta mínima, condicionadas y basadas sobre la estructura familiar, han entrado a formar parte de la *background* teórico-

En el contexto del capitalismo cognitivo, por lo tanto, la renta básica resuelve la tarea de remunerar la actividad laboral sobre la base de los parámetros «burgueses» de la Revolución Francesa, según los cuales el trabajo, en tanto que actividad libre, debe ser remunerado. Desde este punto de vista, la renta básica tiene que ver con el sistema de ecua-cooperación social propuesto por Rawls (2004), a propósito de la ecuación: cooperación = reciprocidad, y, al mismo tiempo, con la implementación del contrato de recíproca solidaridad que puede resultar efectivo tras la introducción de una renta básica.[5]

La renta básica aparece como una medida pretendidamente reformista. Es más, puede ser funcional al proceso de acumulación. No se trata sólo de una remuneración de la vida laboral ya desarrollada, sino que es un factor de desarrollo de aquellas actividades cognitivo-cerebrales que hoy son cada vez más centrales debido a la propia estructura productiva y a los niveles de competitividad, que una miope política salarial o de reducción de costes o de *dumping* social impiden desarrollar. Si se quiere incrementar la actividad de I+D y de innovación, si se quiere aumentar la competitividad en las producciones con mayor contenido en conocimiento y evitar, por lo tanto, la competencia de los países emergentes, si se quiere que la propia realidad económica pueda intervenir sobre la definición de los paradigmas y de las trayectorias tecnológicas dominantes, se vuelve cada vez más necesario desarrollar el capital humano y favorecer la producción de *general intellect*.

La renta básica puede desarrollar una función de estabilización de las rentas, reducir la incertidumbre, incrementar los procesos de aprendizaje y, en última instancia, favorecer la acumulación de capital.

renta básica - - - - - ► crecimiento del *general intellect* - - - - - ► crecimiento de la acumulación

aumento de la productividad

Figura 9.1

práctica de las fuerzas progresistas o están operativas en muchos países europeos. Para un análisis de estas problemáticas véase www.orwin.it (de la Región de Friuli Venezia Giulia) o AAVV (2006)

5 Sobre las razones filosófico-políticas que justifican la renta básica véase Van Parijs y Vanderborght (2006) y Del Bó (2004).

Y sin embargo, casi todas las fuerzas sociales son contrarias a su introducción. Los sindicatos porque, al no comprender todavía a fondo las transformaciones del trabajo, temen que su representatividad vaya a menos y, sobre todo, porque están ligados a una concepción del trabajo asalariado fundamentalmente de carácter ético.[6] Las asociaciones empresariales sostienen, en cambio, que la introducción de la renta básica es potencialmente peligrosa para el mando sobre el trabajo, y efectivamente, desde su punto de vista, tienen razón. De hecho, la introducción de la renta básica puede ser considerada un potencial contrapoder (Fumagalli, 1999) que mine el actual sistema de subordinación de la multitud precaria. La garantía de una renta estable y continua que prescinde de la prestación laboral significa reducir el grado de chantaje de los/as trabajadores/as individuales, chantaje impuesto por el individualismo contractual y por la necesidad de trabajar para vivir. Significa también poder ejercer el «derecho a elegir un trabajo» (en lugar del tradicional «derecho al trabajo»), un elemento que podría minar los fundamentos del control jerárquico y social del capitalismo cognitivo. Al mismo tiempo, la substracción parcial o total, en función de los contextos, y en función de la coacción de la necesidad, puede favorecer un proceso de recomposición de la multitud precaria. Decimos «potencialmente», ya que tal recomposición no es automática sino que depende de la subjetividad de los individuos implicados. El resultado sería, en cualquier caso, una menor disponibilidad a la estúpida aceptación de cualquier condición laboral. En segundo lugar —y éste es un factor todavía más relevante, si bien desconocido— una renta básica presupondría que una parte (más o menos amplia) de la riqueza producida por el *general intellect* y por la cooperación social volviese a los mismos «productores». Esto significaría una reducción de los márgenes de beneficio, o bien del plusvalor generado por la explotación de la cooperación social y de los bienes comunes, a menos que los incrementos de productividad inmaterial, generados por las nuevas condiciones laborales más estables, seguras y satisfactorias (desde el punto de vista de la renta), puedan compensar esta reducción.

---

6 Las declaraciones en este sentido son numerosísimas. Éstas agrupan a los diferentes sindicatos europeos, a los partidos de izquierda e incluso a los columnistas de prensa. Basta analizar los congresos de la CES (Confederación Europea de los Sindicatos), o bien de los sindicatos franceses y alemanes para encontrar una confirmación. En Italia la situación no es diferente. Lo mismo sucede con el área de la llamada izquierda radical, personificada en los partidos trostkistas, ATTAC y *Le Monde Diplomatique* en Francia y la izquierda de CGIL, Rifondazione Comunista e *Il manifesto* en Italia. Con alguna excepción, los sindicatos de base y las formaciones políticas más antagonistas están en contra de la renta básica, la consideran una forma demasiado reformista que no ataca en su esencia la relación de explotación capital-trabajo. Están a favor, en cambio, del *basic income* los grupos movimentistas que operan en algunos centros sociales italianos, y algunas revistas europeas como *Multitudes* en Francia o *Posse* en Italia. Sólo recientemente, por ejemplo, la palabra «Derecho a la renta» ha sido plenamente acogida en el EuroMayday, la manifestación más visible del precariado europeo que se desarrolla el 1 de Mayo.

La introducción de una renta de ciudadanía en el capitalismo cognitivo puede ser así considerada análoga a los aumentos salariales en la época del capitalismo industrial fordista. Ahora bien, en el fordismo, el incremento salarial o una política de altos salarios, según la feliz expresión de Keynes, podía tener dos efectos: poner en crisis el sistema productivo si este aumento no era soportable por la estructura de costes y las condiciones tecnológicas existentes, sentando así las bases para una superación del propio sistema capitalista; o bien, al contrario, garantizar un crecimiento de plena ocupación con rentas y beneficios crecientes. El pacto social fordista tenía precisamente el objetivo de favorecer la segunda alternativa dentro de un mecanismo disciplinario y de control garantizado por el Estado-nación.

A diferencia de un aumento salarial, la introducción de una renta básica no gravaría sólo los costes de las empresas, ya que las autoridades públicas distribuirían la carga fiscal a nivel territorial, nacional o supranacional. En otras palabras, la financiación de la renta básica dependería de la estructura fiscal existente.

En el contexto del capitalismo cognitivo, el nuevo pacto social podría constar de una renta básica que pudiera ser compatible con un vínculo fiscal que habría que definir completamente, de tal modo que no provocara una modificación excesiva de las relaciones de mando y de jerarquía en el mercado de trabajo.

A día de hoy, nada puede garantizar todas estas condiciones, de hecho, el papel potencial de contrapoder monetario (o bien la independencia respecto del chantaje del acceso a la renta) y de contrapoder productivo-cultural (o bien la posibilidad de elegir y no sufrir la propia actividad laboral y de reapropiarse de parte de la producción social que se ha contribuido a crear) depende de la percepción y de las subjetividades que constituyen la multitud precaria. Percepción y subjetividad, por lo tanto, que son, por definición, incontrolables. Desde este punto de vista, la renta básica es subversiva e incide sobre la relación de explotación y la producción de plusvalor en el capitalismo cognitivo.[7]

Sobre la base de todo cuanto hemos observado, se puede hablar de renta básica sólo si se cuenta con la presencia de cuatro requisitos mínimos esenciales.

---

7 Para una discusión sobre la imposibilidad de un *New Deal* en el capitalismo cognitivo véase Fumagalli y Negri (2007).

El primer requisito es la *individualidad*, debido al hecho de que el trabajo cognitivo es tendencialmente individual, aunque se pueda hacer referencia a un bien común como el conocimiento.

El segundo parámetro es que la renta básica debe ser distribuida a todos aquellos que actúan en un territorio, prescindiendo de la ciudadanía, del sexo y de la religión: *residencialidad*. La cuestión es delicada, porque hace referencia al concepto de ciudadanía, fundado sobre la idea del *ius solis* o del *ius sanguinis*. En Italia y en buena parte de Europa, el concepto de ciudadanía está fundado sobre el *ius sanguinis,* por el que un hijo de inmigrantes que nace en Italia no tiene automáticamente la ciudadanía ya que el *derecho de sangre* prevalece sobre el *derecho de suelo*. Como consecuencia, el requisito de ciudadanía debe ser sustituido por el de residencialidad.

El tercer parámetro es el de la *incondicionalidad*, porque si la renta básica es la restitución o el reembolso —el resarcimiento de una actividad laboral ya hecha—, no se requiere a cambio ninguna contrapartida ulterior. La distribución de una renta básica no es, por lo tanto, una medida asistencial.

El cuarto parámetro es que la renta básica debe ser financiada sobre la base de una *fiscalidad social progresiva*; y éste es el punto principal, ya que, como hemos visto, las formas de financiación dependen de la naturaleza compatible o no de la renta básica con el contexto del capitalismo cognitivo. En otros términos, se pide que la financiación de la renta básica no se derive de las contribuciones sociales, sino del pago de tasas directas (en Italia, IRE e IRES) y de los ingresos fiscales generales del Estado, relativos a las diversas formas de renta, cualquiera que sea su procedencia. El recurso a la fiscalidad general puede ser desarrollado a diversos niveles administrativos, desde el supranacional al municipal, en función del territorio y de la comunidad de referencia. A nivel local, una vez establecidos los criterios generales de la imposición directa, se pueden generar políticas fiscales de tipo federal capaces de comprender las tipologías de riqueza que los diversos ámbitos territoriales producen. La financiación de la renta básica debe tener en cuenta los diversos niveles de riqueza que los diferentes territorios pueden producir. En este proceso redistributivo puede luego concurrir un segundo proceso de redistribución sobre la base de transferencias monetarias de las regiones ricas a las regiones pobres. Sería deseable que este proceso de redistribución se diese a escala europea y no nacional, lo que haría necesaria la implementación de una armonización y de una política fiscal común que no existe a día de hoy a nivel europeo.

Se hace así necesaria una reforma fiscal adaptada al espacio público y social europeo, que sea capaz de entender los nuevos bienes que constituyen la riqueza y de tasarlos de forma progresiva. En las principales áreas metropolitanas, o bien en aquéllas que constituyen el centro neurálgico del proceso de acumulación europeo, una cuota que varía del 35 al 50 % del valor añadido deriva de la explotación de las variables centrales del capitalismo cognitivo, esto es: el conocimiento (propiedad intelectual), el territorio (rentas de localización), la información, las actividades financieras y la gran distribución comercial. En los principales países, particularmente en Italia, las bases de la imposición fiscal se refieren todavía al paradigma del capitalismo industrial-fordista: en otras palabras, la propiedad de los medios de producción de la gran empresa y el trabajo asalariado subordinado. Como resultado de esta situación, una parte creciente de la riqueza generada por la actividad inmaterial o tiene un trato fiscal particular (como en el caso de las actividades financieras) y escapa de cualquier criterio de progresividad, o consigue (como en el caso de la propiedad intelectual) eludir gran parte de cualquier obligación fiscal.[8]

Al conjugar la equidad de una tasación progresiva sobre todas las formas de riqueza, a nivel nacional y europeo, con intervenciones sensibles a la especialización territorial, se pueden encontrar las fuentes necesarias para hacer que los frutos de la cooperación social y de lo común puedan ser socialmente redistribuidos.

La renta básica es un instrumento y no un fin. Utilizando el lenguaje de la política económica, podemos decir que es un *objetivo intermedio*. La introducción de una renta básica, de forma gradual hasta alcanzar la universalidad, es efectivamente una condición necesaria para que:

---

8 Sólo a título de ejemplo, en el área metropolitana de Milán, el impuesto sobre la propiedad inmobiliaria, además de no ser progresivo en función del uso, tan sólo se ha incrementado de los 360 euros per cápita de 1995 a los 375 de 2003, frente a un incremento del rendimiento inmobiliario en términos de valor por metro cuadrado de las áreas fabriles de aproximadamente un 40 %. La introducción del trabajo temporal, que implica la legitimación de la sociedad de intermediación de mano de obra (el trabajo como mercancía de cambio), no ha comportado la introducción de un impuesto de valor añadido (IVA) que se paga, en cambio, para cualquier otro tipo de transacción comercial. En lo que respecta a las actividades financieras, los beneficios relativos no entran en las rentas de las personas físicas. La explotación de las externalidades del territorio (que hacen que, por ejemplo, un centro comercial se ubique allí donde existe ya una logística del transporte y de la movilidad) no son tomadas en consideración, y los ejemplos podrían continuar.

- Se creen las bases para el desarrollo de contratos de solidaridad recíproca y el desarrollo de formas alternativas de organización y autoorganización productiva y social.
- Se favorezcan procesos de recomposición y de comunicación internos a las multitudes precarias.
- Aumente la posibilidad de incrementar el poder contractual a nivel individual en el marco de las relaciones de trabajo.
- Aumenten los niveles de discrecionalidad y de libertad en la gestión del propio tiempo de vida, reduciendo la dependencia de las actividades meramente productivas, con efectos positivos sobre las actividades de reproducción, de integración y de relación social y cultural.

En otras palabras, la renta básica abre espacios al *trabajo creativo*, penalizando o reduciendo el poder del *trabajo abstracto* sobre la vida de los individuos.

Pero para obtener estos objetivos, repetimos, la renta básica es sólo condición necesaria pero no suficiente, en la medida en que estos objetivos dependen también y sobre todo de las subjetividades de los individuos de carne y hueso y de las formas de representación que las multitudes sean capaces de crear. Es necesario que exista un humus cultural y político que empuje en la dirección auspiciada.

Welfare del común *(commonfare)*:[9] la superación de la *flexsecurity*

Una política social adecuada al paradigma de acumulación bioeconómica del capitalismo cognitivo encuentra necesariamente, en la introducción de la renta básica, el arquitrabe central de su estructura. Pero, como hemos dicho y repetido, esto no es suficiente. Es necesario discriminar otras directrices complementarias de intervención. En este sentido, hacemos referencia a dos posibles desarrollos: una política de seguridad social y una política de gestión de los bienes comunes.

En el primer caso, nos enfrentamos a lo que en el debate contemporáneo se denomina *flexsecurity*. Con este término se entiende la posibilidad de ser *flexibles* sin ser necesariamente *precarios*.

9 Por lo que sé, el término *commonfare,* en tanto alternativa al *workfare* anglosajón y la idea de *welfare* keynesiano, fue introducido en el debate económico y político por Rodríguez y Sánchez (2004).

Flexibilidad y precariedad no son sinónimos. Ser flexibles significa tener todos los instrumentos, en términos de aprendizaje, formación, seguridad y estabilidad, para poder ser los patrones de nuestro propio tiempo y de nuestro propio destino. La flexibilidad es el resultado de una elección, y como tal es necesario que existan todas las condiciones para que sea posible una elección libre y consciente. Ser precarios, al contrario, significa sufrir nuestras propias condiciones de trabajo y vida. La precariedad es lo contrario de la flexibilidad. Tal y como antes hemos sostenido, el capitalismo cognitivo produce principalmente precariedad.

En el debate contemporáneo, se ha creado, de forma más o menos intencionada, un gran equívoco entre precariedad y flexibilidad. Este equívoco tiene que ver directamente con las diferentes propuestas de reforma del *welfare*, y en particular con la diferencia entre *welfare* y *workfare*.

En la última década hemos asistido a un renovado intento de retocar notablemente el esquema de *welfare* en favor del denominado *workfare*. Al observar el fuerte aumento de perceptores de subsidios en los años ochenta y noventa, tanto en Europa como en Estados Unidos, se comenzó a gestar la idea del *workfare*. La idea de base es que, si se quiere percibir toda la gama de subsidios, se está obligado en contrapartida a prestar una actividad laboral. En caso contrario, el subsidio en dinero viene disminuido drásticamente. En esta situación, sólo se puede acceder a aquellos subsidios que garanticen la subsistencia, generalmente provistos bajo la forma de servicios de baja calidad. Además, se pone un límite al acceso a la asistencia social. En muchos países, la regla de que la asistencia social sólo sea provista si el solicitante emprende cualquier trabajo que le sea ofrecido en el sector público, se ha convertido ya en un punto central en la legislación. Por norma, las actividades propuestas no deben entrar en competencia con las desarrolladas por las empresas privadas, para no crear desventajas competitivas o provocar riesgos de deslocalización.

Dentro de las políticas de *workfare* (particularmente activas en Gran Bretaña) se da una versión que busca la mediación entre el principio universal de acceso a los derechos de protección social y la obligación de garantizar una contrapartida en términos de trabajo: se trata de la llamada *flexsecurity* del modelo danés.

En torno al término *flexsecurity* existe, según venga escrito, una gran confusión. En el lenguaje académico y de los políticos se usa la palabra *flexsecurity*, mientras que los movimientos usan *flexicurity*.[10] El significado efectivo del

[10] Por ejemplo Wilthagen (2004). Para el origen del término *flexsecurity* véase Wilthagen (1998).

término *flexsecurity* en el lenguaje de la sociología de las relaciones industriales de los países del norte de Europa, particularmente en Dinamarca y Holanda, nos reenvía a la definición de la política trilateral entre el Estado, los sindicatos y las organizaciones empresariales. En lo que respecta a Dinamarca, esta política ha sustituido al pacto social fordista que había caracterizado al país como uno de los más adelantados en materia de *welfare.* En caso de desocupación, ya sea voluntaria o involuntaria, la libertad que antes tenían los trabajadores para rechazar un trabajo ha venido siendo progresivamente limitada y condicionada. En otros términos, la cobertura de protección de la renta que ofrecía el sistema de seguridad social ha sido ligada a la prestación laboral. Si en tiempos recientes se pasó de una cobertura de protección social ilimitada a una cobertura que sólo garantizaba cuatro años, hoy en día existen propuestas de reducirla a tres. El subsidio de desempleo correspondiente, aunque sea extremamente generoso —en los casos normales se calcula sobre el 90 % de los ingresos precedente— tiene un techo que no puede superar las 150.000 coronas anuales, alrededor de 20.000 euros. Pero aún más importante, el subsidio de desempleo se acompaña de crecientes presiones y vínculos relativos a la formación y al mercado de trabajo.

Los ciudadanos daneses, que han sostenido que la *flexsecurity* era la mejor alternativa a las exigencias del mercado, ven hoy la otra cara de la moneda. La rápida recolocación de los desocupados funciona peor cuando se trata de trabajos altamente cualificados, muy especializados, o de personas de más de 50 años. Peor todavía para los inmigrantes: la mayor parte de los mismos ha sido apartada completamente de los mecanismos de *flexsecurity*. La desocupación es casi tres veces más alta entre los ciudadanos extranjeros; quienes no han trabajado nunca o no tienen un título danés son excluidos (Amoroso, 2005, 2006). El resultado es que:

> Un sistema social orientado a garantizar la libertad de elección de las personas con derecho a la renta, se transforma, con la *flexsecurity,* en un derecho condicionado a la aceptación del principio de la transformación del ciudadano en fuerza de trabajo y del mercado de trabajo como factor determinante de las elecciones personales y familiares. (Amoroso, 2005, p. 2)

En esta acepción, la *flexsecurity* danesa, que garantiza en cualquier caso quién puede gozar de continuidad de renta y acceso a los servicios sociales, si bien de «modo temporal», se torna la acepción blanda de una política social de *workfare*, que es posible gracias a que en Dinamarca existe un mercado de trabajo suficientemente homogéneo, una tasa de sindicalización elevada (debido a que son los mismos sindicatos los que gestionan parte de los servicios de la *flexsecurity*) y una elevada contribución social a cargo

de las empresas. Todo ello permite una extrema flexibilidad en el uso del trabajo y unos elevados ingresos fiscales, con tasas contenidas de evasión y fraude, lo que permite un elevado gasto social dirigido a asistencia y previsión. Se trata de condiciones que no están presentes en muchos países europeos, en primer lugar en Italia.

Si la *flexsecurity* es entendida de acuerdo con la acepción danesa, difícilmente podrá ser exportada y convertirse en la base para un nuevo pacto social entre capital y trabajo. Es fácil prever que en un contexto socioeconómico como el italiano su introducción se traduciría en la tradicional política a dos tiempos que, en un primer momento, introduce una elevada flexibilidad (ya presente en dosis enormes) y, sólo en un segundo, todavía por llegar, formas de protección social.[11]

Por este motivo en el ámbito de los movimientos se habla de *flexicurity* y no de *flexsecurity*. Se entiende aquí una plataforma reivindicativa y no un plano de concertación con la contraparte social. Desde este punto de vista, la reivindicación de la *flexicurity* tiene, por un lado, el objetivo de definir los puntos irrenunciables que se encuentran en la base de una acción sindical[12] que arranque de las necesidades y de las exigencias de la multitud precaria y actúa, por otro, como un elemento aglutinante y de recomposición de las diferentes situaciones de trabajo y vida que caracterizan las «singularidades» precarias.

De forma más específica, y de manera concreta, simple y sobre todo practicable de manera inmediata, la propuesta de *flexicurity* puede ser declinada, en su versión mínima, en cuatro puntos.[13]

---

11 Italia, junto con Grecia, es el único país que no tiene formas estructurales y universales de mantenimiento de la renta. En este sentido, sería necesario primero una inversión de los tiempos: en primer lugar la introducción de formas de protección social y después la movilidad social del trabajo. Onofri (1997); Giannini, Onofri (2005). Véase también los informes de la página www.or-win.org, del Observatorio sobre Políticas Sociales de la región autónoma Friuli Giulia.

12 Más adelante discutiremos de qué tipo de acción sindical se trata.

13 La determinación de estos puntos es el fruto de la actividad en red que en Italia empezó a desarrollarse a partir de los primeros años del siglo XXI dentro del proceso de conformación del MayDay. Particularmente, se remite a las mailing list de PreCog, Neurogreen, Indymedia, etc.

Garantía de renta continuada (renta básica)

El pilar en el que apoya la propuesta de la flexicurity es la garantía, para todos y todas, de una continuidad en el acceso a la renta prescindiendo de una prestación laboral y del tipo de contrato de trabajo, o lo que es lo mismo una renta incondicionada. El nivel de renta que se debería garantizar tendría que estar cercano al 60 % de la renta media per cápita, sobre una base regional.

Para ello, a nivel nacional y con decretos de actuación a nivel regional, se debería instituir una Caja Social Precaria.[14] Esta Caja, cuya financiación discutiremos más adelante, tendría que garantizar el acceso y la continuidad de la renta, a través de la constitución de un subsidio de flexibilidad sostenible generalizado que sería pagado a cualquiera que perdiese un trabajo por resolución de contrato, despido, fin de obra, fin de proyecto parasubordinado o, en todo caso, a cualquiera que tuviese que afrontar el fin de un flujo de renta asociado a una actividad laboral de cualquier tipo, dependiente o independiente. Más aún, la renta sería destinada al pago de una indemnización por maternidad, para garantizar un derecho a la maternidad justo. En último lugar, la renta proveería también la distribución de una indemnización especial para los desocupados de mediana edad expulsados del trabajo «garantizado», dicha indemnización estaría constituida de una parte en metálico, que se añadiría a la eventual renta derivada de la movilidad, y de la provisión de una formación permanente que se desarrollaría en universidades y centros públicos, en las asociaciones y espacios sociales que el mismo desocupado elija.

La provisión de la Caja Social Precaria sustituye las actuales medidas de sostenimiento de la movilidad y de los fondos de integración.

El acceso a los servicios primarios y a la socialidad (renta indirecta)

Se propone la constitución de una Caja Municipal para los servicios sociales, cuya tarea sería la de crear una carta de servicios que permita:

- El acceso subsidiado, a los precarios, a una vivienda, medios de comunicación, transportes, cultura y formación, ya sea en términos de acceso a espacios y estructuras, como de tarifas gratuitas o descuentos.

14 En estas consideraciones soy deudor de Alex Foti.

- La institución de *demogrants*, contribuciones a fondo perdido provistas a grupos y asociaciones formales e informales de jóvenes que tengan una naturaleza de solidaridad social, tutela ambiental e innovación cultural.

Salario mínimo por hora

Se propone también, la institución de un salario mínimo por hora con fuertes mejoras por las horas suplementarias y extraordinarias e importantes limitaciones al trabajo en días festivos en el comercio, desde la perspectiva de un salario mínimo europeo que sirva de barrera bajo la cual no puedan caer los estándares sociales europeos. Este salario mínimo se aplicaría a toda prestación laboral no contractual y a todos los contratos precarios, para los que no exista, a nivel contractual, definición de un salario mensual indefinido.[15] Quien tenga un contrato indefinido (a tiempo completo o parcial) percibiría un salario mensual (no por horas), negociado sobre la base de los acuerdos sindicales existentes.

Drástica contracción de las tipologías contractuales

Desde hace más de diez años, tanto en Italia como en Europa, han aumentado de modo exponencial las tipologías de contrato de trabajo; el efecto ha sido la creación de un verdadero *apartheid* del trabajo que ha pulverizado la representación colectiva de la fuerza trabajo en favor de los intereses de empresas tan famélicas como socialmente incapaces. El *divide et impera* del neoliberalismo se basa sobre mercados de trabajo marcadamente duales, de origen estadounidense y asiático (los contratos de por vida del toyotismo frente a la fuerza de trabajo periférica e interina). Para ello, se formula una propuesta mínima de reducción drástica. Se proponen cuatro tipologías base de contrato de trabajo dependiente

15 Pongamos algunos ejemplos: un/a trabajador/a ocasional, stage, co.co.co, por proyectos, estacional, temporal, sería pagado con una cantidad que no puede ser inferior al nivel del salario mínimo por hora, independientemente de la actividad profesional desarrollada, aunque puede ser, obviamente, superior.

	Duración del contrato	
Régimen temporal	Temporal	Indefinido
A tiempo parcial	Temporal a tiempo parcial	Indefinido a tiempo parcial
A tiempo completo	Temporal a tiempo completo	Indefinido a tiempo completo

En estas cuatro tipologías se contienen la mayor parte de las relaciones de trabajo posibles si no se tienen en consideración el contrato en prácticas, el *job on call,* la externalización, las participaciones, las colaboraciones ocasionales y los otros mil tormentos orientados a hacernos trabajar con la cabeza baja por unos pocos euros pagados quién sabe cuándo y cómo. Con el fin de evitar trucos extraños es posible regular sólo dos tipos de contratos temporales para la misma empresa en un arco de dos años, después de los cuales la empresa tendrá la obligación de asumir el contrato indefinido regulado por el Estatuto de los Trabajadores.

Quien no quiera firmar un contrato y tenga las competencias técnicas y/o culturales específicas, podrá tener un contrato de obra y servicio de duración no inferior a seis meses y con una caja de previsión a la que debe ser posible acceder incluso sin haber pasado por un periodo de trabajo dependiente.[16] El trabajo autónomo y/o profesional sujeto a la partida del IVA sería aplicable sólo en caso de más de dos contratantes y/o más allá de una determinada cifra facturada.

El *welfare* del común *(commonfare)*

La cooperación social es la producción de lo común: cualquier política de *welfare* que tenga por objeto la cohesión social no puede partir más que de lo *común*. En la evolución del capitalismo, los bienes comunes han modificado en muchas ocasiones su propia estructura. A los bienes comunes ligados a la supervivencia y al consumo primario (aire, agua, comida, ropa, vivienda, socialidad, etc.), que forman parte de la vida humana, se han añadido nuevos bienes comunes que hoy forman la base no tanto de la

16 A título de ejemplo, en Italia, son hoy necesarios diez años de trabajo asalariado para poder percibir una pensión mínima de parasubordinado; de hecho, muchos de los precarios/as no pueden contribuir a su propia pensión futura.

supervivencia y del consumo básico, como de la producción y de la acumulación. Estos nuevos bienes comunes tienen que ver, en primer lugar, con el territorio, geográfico y virtual, y después con el entorno, esto es, con el lenguaje y el conocimiento.

Lanzar una hipótesis de un *welfare* del común significa armar una política que:

- Elimine las jerarquías impuestas por el libre comercio de los bienes comunes y de utilidad pública que en los últimos quince años han sido víctimas de los procesos de privatización que siguieron a la adopción de los acuerdos europeos de Cardiff sobre la reglamentación del mercado de bienes y servicios (Foden, Magnusson, 2002; Fumagalli 2002c).
- Imponga formas de control y seguimiento del mercado de crédito, sobre sus costes y sobre la posibilidad de asumir formas de financiación también a quienes no tengan contratos laborales indefinidos, con la garantía y la seguridad de las instituciones públicas, ya sea a nivel local o supranacional.
- Proceda a una reglamentación de los derechos de propiedad intelectual y a una legislación cada vez más restrictiva de patentes en favor de una mayor libertad de circulación de los saberes y de la posibilidad gratuita de dotarse de infraestructuras informáticas a través de políticas industriales y de innovación adecuadas (acceso *wireless* gratuito a Internet).
- Permita, a través de formas de municipalismo desde abajo, una participación financiera y consultiva en los órganos de gestión, a nivel local, de bienes públicos esenciales como el agua, la energía, el patrimonio inmobiliario y la sostenibilidad ambiental.

Renta básica, *flexicurity* y *welfare* del común *(commonfare)* son los tres pilares de una posible nueva política económica en tanto condición necesaria a la hora de definir las bases de un reformismo subversivo, incompatible hoy con las lógicas de beneficio a corto plazo que dominan el capitalismo cognitivo, pero con un futuro compatible con la exigencia de reproducción económica y social del sistema económico.

Se trata de tres objetivos concatenados entre sí de un modo indisociable: la renta básica nos remite a la *flexicurity* y esta última presupone un *welfare* del común. Derecho a la renta, derecho al trabajo y derecho al *común*: son los tres elementos que constituyen las premisas para la superación potencial de la precariedad existencial. Se trata de tres objetivos que en teoría podrían ser

compatibles con las condiciones de reproducción del capitalismo cognitivo. Constituyen, por lo tanto, el trasfondo jurídico contractual sobre el que es posible trazar el proceso de redefinición de un pacto social a la altura de los nuevos mecanismos de acumulación; producto, a su vez, de la apertura de una nueva fase contractual que tiene por protagonistas al territorio y a la vida de los sujetos de la acción «sindical». Los tres objetivos mencionados permanecen, en cualquier caso, como una potencial expresión de la multitud precaria. Su eventual consecución no implica automáticamente su traducción en una praxis política inmediata. Esta posibilidad depende del papel central y esencial que las redes de la subjetividad multitudinaria puedan desarrollar en el proceso de toma de conciencia de las diversas singularidades y en las formas de representación de las que la multitud sea capaz de dotarse. Se abre así la cuestión de las formas de representación.

La organización de la multitud: las formas de representación

El problema de la representación en el capitalismo cognitivo nace de la desaparición de un sujeto homogéneo de referencia («inmediata y directamente representable» y «fácilmente definible»), con el efecto resultante de favorecer la fragmentación de las tipologías laborales y de hacer emerger nuevas características del proceso de acumulación.

La transición en marcha de un capitalismo industrial fordista a un capitalismo cognitivo flexible se caracteriza por la copresencia de una multitud de subjetividades laborales. Cada vez es más débil la referencia a un modelo organizativo único, cohesionado y homogéneo, al que era posible asociar una tipología laboral dominante, si no única. En el momento mismo en que el conocimiento y el *general intellect* tienden a convertirse en el motor del proceso de creación de valor se modifica el contenido, el tiempo y el espacio de la prestación laboral. La combinación de estos tres factores en los modos más variopintos da origen a una multiplicidad de modelos organizativos.

En consecuencia, la representación en el capitalismo cognitivo debe rendir cuentas con los nuevos factores productivos que definen y determinan las nuevas relaciones sociales y de fuerza en el proceso de producción. En primer lugar, está el espacio (físico y/o virtual) y el espacio inmaterial. La función de la variable espacio en la acumulación cognitiva da origen a la división espacial del trabajo, entre localismo territorial e internacionalización productiva y financiera, hasta alcanzar la infinitud del espacio virtual. Por ende, la representación de lo múltiple y de la multitud ya no tiene confines.

La preeminencia de los procesos informático-lingüísticos en los países del capitalismo avanzado encuentra en la producción inmaterial el eje de la creación de valor. Se genera así una nueva división del trabajo, ya no definida por la tipología de la mercancía y/o de la tarea desarrollada (manual/intelectual), sino por los diversos grados de acceso al conocimiento y al aprendizaje: la división cognitiva del trabajo.

La división cognitiva y espacial del trabajo implica la fragmentación de las formas de la propia representación del trabajo. La representación en el capitalismo cognitivo se *debe* fundar así sobre nuevos lenguajes y nuevos instrumentos de comunicación.

La difusión espacial de la producción y la penetración a gran escala de las tecnologías del lenguaje han determinado un nuevo instrumento de relación y de representación: la red. La comunicación reticular, altera, por un lado, las distancias y modifica las jerarquías socialmente predefinidas creando otras nuevas en función de la capacidad de comunicación, pero, por otro, se mueve sobre un plano de horizontalidad capaz de «representar» la cooperación social. Desde este punto de vista, la red es instrumento y sustancia, o bien posible organización de la representación.

La representación en el capitalismo cognitivo es flexible y no unívoca. La red implica una estructura social de movimiento dinámica que remite a la dialéctica: *autorrepresentación-heterorrepresentación*. Con el término autorrepresentación se entiende la capacidad autónoma de las componentes de los movimientos y de las subjetividades plurales de dotarse de una mínima organización a través de la estructura en red que la comunicación virtual permite y, a través de ésta, desarrollar iniciativas políticas e ideológicas. Se trata de una respuesta simétrica y antagonista a los cambios estructurales del proceso de acumulación cognitiva, que hace de la estructura modular y de los *networks* y de las cadenas productivas (más jerárquicas que cooperativas) el esqueleto de la organización flexible de la propia producción. En otras palabras, la estructura en red se convierte por sí misma en una forma organizativa que da cuerpo a la *autorrepresentación*.

Con el término *heterorrepresentación* se entiende, en cambio, la constitución y la aceptación de formas intermedias de organización (los partidos y similares, sindicatos, asociaciones, etc.) que hacen de intérpretes de las demandas políticas de los movimientos y las traducen en los ámbitos, más o menos institucionales, en los que están presentes.

En el siglo pasado, cuando la organización se definía esencialmente por vías verticales y jerárquicas (la disciplina, la fidelidad al partido, el centralismo democrático, etc.), o no se definía en absoluto (anarquía), la heterorrepresentación (o bien la representación a través de formas organizativas piramidales gestionadas a través de delegaciones de representantes) constituía el fundamento del concepto mismo de «representación». Sin embargo, en el actual contexto informacional de cre/activismo político horizontal que permite la red, se vuelven posibles las nuevas modalidades organizativas basadas en el concepto de autonomía propositiva y de *autorrepresentación*. De otra parte, ésta es precisamente la novedad de método que hizo posible la explosión de Seattle y la pluralidad del movimiento, cada vez más multitud y menos pueblo. Si la *heterorrepresentación* es rígida, la *autorrepresentación* es flexible.

La flexibilidad de la *autorrepresentación* tiende a privilegiar las especificidades de cada situación y hace difícil una visión sistémica. Es, en lo inmediato, la representación de la diferencia y no de las diferencias.

La multiplicidad de las realidades subjetivas, favorecida por el proceso de fragmentación e individualización de la relación de trabajo, induce a la autorreferencialidad: frecuentemente, la propia situación específica (laboral, de vida, existencial) es considerada paradigmática de la visión sistémica. Esto genera la contradicción entre especificidad (localismo) y *sistemacidad* (generalidad - complejidad). Esta contradicción produce tensiones centrífugas que pueden dilatarse hasta causar la destrucción de la red como forma de organización de la representación.

La representación en el capitalismo cognitivo es, por lo tanto, un factor de desvelamiento de las contradicciones internas del propio capitalismo, sobre todo entre socialización de la producción e individualización de la relación de trabajo; y entre tiempo de vida y tiempo de trabajo. En última instancia, la representación en el capitalismo es la representación del éxodo, de la revuelta y del sabotaje, de la actividad mental contra las formas de sujeción, cooptación y pasividad.

Otro aspecto fundamental que modifica la forma de la representación en el capitalismo cognitivo es que la representación sindical pasa del lugar de trabajo al lugar de vida. La representación de las condiciones de trabajo de los sujetos múltiples (multitud) coincide con la representación de la vida misma, en el momento en que es la propia existencia lo que es valorizado.

Representación significa, por lo tanto, tener en cuenta una multiplicidad de diferencias, que no pueden ser reconducidas al lugar de trabajo, sino que se hacen copresentes en la dialéctica producción / consumo, producción / reproducción (feminización del trabajo), tiempo de vida / tiempo de trabajo, salario / renta, etc.

Las condiciones de precariedad en el trabajo adquieren hoy la forma dominante de condiciones sociales de vida. Y no puede ser de otra manera en un contexto bioeconómico en el que la vida es puesta a trabajar, o mejor, está cada vez más sometida al trabajo. La condición precaria es así existencial y va más allá de la condición laboral. Pero al mismo tiempo, se trata de una condición generalizada, que concierne a aquellos que jurídicamente y formalmente no son precarios, en tanto detentan un contrato indefinido, tal y como ya se ha explicado.

La representación en el capitalismo cognitivo se desarrolla, más aún, si valoriza las diferencias subjetivas, mostrándolas en un proceso de recomposición que se coloca en un plano diferente, en el que se ve favorecida alguna forma de síntesis.

Cada subjetividad multitudinaria es portadora de una diferencia y por este motivo de un valor. La fuerza actual del capitalismo cognitivo está precisamente en la capacidad de valorizar las diferencias, separándolas, alienándolas, individualizándolas, etc., o a través del chantaje de la necesidad o bien de la lisonja de los imaginarios. El posible éxito de las formas de representación está, por lo tanto, en la capacidad de poner en red estas diferencias, con el fin de proceder después a una recomposición propia (síntesis) fuera del ámbito laboral y existencial en el que estas diferencias operan, si bien partiendo de ellas mismas y de sus necesidades. La representación en el capitalismo cognitivo es, por lo tanto, dinámica y dialéctica.

En conclusión, la síntesis de la representación precaria está en la interrelación y en la convergencia de las diferencias sobre temáticas de recomposición tales como: la renta, la libertad de tiempo, la habitabilidad espacio-temporal, o bien la reapropiación social de la cooperación social que está hoy en la base de la acumulación y de la expropiación capitalista.

C'est en qu'un debut!

Conjugar las formas de la representación con algunos objetivos como la renta básica, la *flexicurity* y la reapropiación de lo común es condición necesaria y quizá también suficiente para plantear un proceso real de transformación. Forma y contenido no pueden ir separados, sino que forman parte del mismo movimiento del pensamiento y de la acción. Lo real no es otra cosa que el resultado de la subsunción total de la vida, en todas sus formas y expresiones corporales y simbólicas, subsunción que no deja espacio a estrategias y políticas propias de los dos tiempos de la herencia leninista: primero la toma del poder, después su transformación.[17]

La forma en la que se actúa, si comunica algo o pone elementos en relación, indica también el contenido de la acción. La dialéctica, inmediata y continua, entre la forma y la acción es el rasgo característico de la acción de la multitud, aquí y ahora. Esta dialéctica implica, sin embargo, una continua tensión dentro de las singularidades que componen la multitud. Por un lado, tenemos la tensión entre el individualismo conductual y la potencia creativa y subversiva de las individualidades; por otro, la imposibilidad de señalar un sujeto constituyente que sirva de remolque de la acción de la multitud.

Nos enfrentamos, de esta manera, a una paradoja, la enésima. La implicación de las singularidades de la multitud en un proceso de recomposición que desarrolle y dé voz a sus propias potencialidades no puede darse simplemente por medio de un acto de voluntad o bajo la idea de proporcionar respuestas unívocas, estándar. No existe un manual de la política y/o de la estrategia de la política adecuado, capaz de proporcionar las indicaciones y los métodos necesarios. Como máximo se puede suponer un abanico de alternativas posibles dentro de un espacio delimitado que tiene como límite inferior la arrogancia *(la estupidez)* del poder que permite una recomposición de la multitud dictada por la contingencia de la respuesta a un ataque,[18] y

---

17 A este respecto, una de las novedades más importantes de los movimientos sociales del siglo XXI es precisamente el hecho de ejercer formas de contrapoder y no de apuntar hacia la conquista de otro palacio de invierno. De este modo, se modifica también el uso instrumental de la violencia, que en el curso del siglo XIX pudo tener legitimidad en tanto instrumento funcional a un objetivo más «elevado». Hoy el debate sobre las formas de acción política no está encerrado en la contraposición «violencia / no violencia», sino más bien en la dicotomía «legalidad / ilegalidad», «obediencia / desobediencia», «aceptación / éxodo».

18 Muchos son los artículos y comentarios sobre la lucha de los precarios franceses contra el proyecto de ley que en la primavera de 2006 quería instituir el «contrato de primer empleo» (CPE). Véase Sciotto y Merlo (2006).

como límite superior el desarrollo de un proceso cultural y de toma de conciencia capaz de poner en funcionamiento un idéntico proceso de recomposición a partir de la primera oportunidad que se presente.

Entre estos dos límites externos, las ocasiones de creación de momentos constituyentes y las premisas para una acción política de la multitud pueden ser numerosas. Podemos dividirlas en dos grandes categorías. La primera tiene que ver con el desarrollo de formas de autoorganización de la multitud, que van desde las prácticas de autoproducción y la organización de espacios sociales comunes, hasta el desarrollo de relaciones monetarias alternativas y de gestión comunitaria de los servicios sociales, como la vivienda o el tiempo. La segunda categoría tiene que ver, en cambio, con la organización de momentos de comunicación y de visibilidad, grandes manifestaciones o acciones directas contra los imaginarios dominantes, que resulten de las formas de conflicto en curso.

Procesos de autoorganización social de la multitud precaria[19]

La autoorganización tiene una larga historia como práctica de resistencia y de conflicto contra las relaciones de explotación capitalista y como posible embrión de alternativas sociales. Siempre ha tenido relación con la esfera de la producción, tal y como se manifiesta desde las sociedades cooperativas y de ayuda mutua de finales del siglo XIX, hasta los actuales ejemplos de gestión comunitaria de la moneda, del consumo, de los servicios primarios y del tiempo.

No por casualidad, a comienzos del siglo XXI, en estos tiempos de internacionalización productiva, financiarización y capitalismo cognitivo, la autoorganización ha tendido a concernir algunos campos que hasta hace poco apenas eran considerados. En particular, son tres los ámbitos que hoy revisten una importancia capital como constitución *in nuce* de formas de contrapoder real. Estos ámbitos tienen que ver con la moneda, la gestión del tiempo y el desarrollo de formas de provisión comunitaria de servicios y de cultura. Entre todos ellos, el caso más interesante es el de la moneda, ejemplificadas en la constitución de *zonas autónomas financieras.*

[19] Aquí nos limitamos a enunciar algunos procesos en curso, que merecerían mayor espacio y un tratamiento más articulado.

Las FAZ (Zonas de Autonomía Financiera)

Las FAZ constituyen un espacio, físico y virtual, de relaciones jurídicas, económicas y sociales dirigidas a la construcción de una economía sin acumulación monetaria, fundada sobre la existencia de una moneda fiduciaria, cuya circulación y cuño es producto de una regulación social autónoma.[20] Se trata, en otras palabras, de un proceso de *autoorganización monetaria*:

> Nosotros podemos hacer nuestra propia «moneda», fuera del sistema financiero, una moneda que pertenece a todos y que impide la acumulación de capital monetario. [...] La idea es construir un sistema de relaciones ajenas al beneficio, al tiempo que permite a quien las mantiene obtener un servicio útil. A través de la moneda, autoemitida y autogestionada que, en sí misma abole la lógica de la acumulación y que es sólo un instrumento de cambio, se puede construir una red económica autónoma y una socialidad alternativa a la existente, cuyos valores de referencia son la equidad, la solidaridad, la participación, la diversidad y la autogestión. Una moneda que permite a quien la emite elegir cómo y por qué producir, y que permite suministrar una renta, para los adherentes a la red, por el sólo hecho estar vivos. Se trata de una utopía concreta, real e inmediata. (De Simone, 2003, p. 117)

La idea de las FAZ presupone la ruptura del monopolio del Estado en la emisión de la moneda, esto es, una modificación de la estructura actual de los derechos de señoreaje monetario. Por un lado, esta propuesta encuentra consensos en el ámbito del pensamiento libertario estadounidense de las décadas de 1980 y 1990;[21] por otro, presupone la idea de la expropiación social de la moneda como «bien común». Desde este punto de vista, las FAZ están intrínsecamente ligadas a la introducción de una renta básica.[22]

Son numerosos los ejemplos de aplicación y existencia de FAZ en diversas partes del mundo.[23] Sin embargo, la introducción de una moneda que con el paso del tiempo pierde valor y que estimula al máximo su circulación, o bien la creación títulos con interés negativo (los Titan) (De Simone, 2003,

---

20 Más información sobre las FAZ en www.altramoneta.org; véase también De Simone (2003).

21 Para comprender los posicionamientos de los *libertarians* estadounidenses se puede consultar el libro coordinado por Dorn (1998).

22 De Simone (1999); Biondi yCasilli (1999); Fumagalli (1999).

23 En Italia, el primer caso de experimentación real, en relación a las transacciones económicas que se desarrollan internamente, se ha dado en el Parco Regionale dell'Aspromonte. Casos análogos y experimentaciones similares se han verificado en algunas pequeñas áreas de Salento. Más numerosos son en cambio los casos en Europa y en particular en Alemania, donde municipalidades enteras han adoptado monedas alternativas.

p. 117), sólo es posible en pequeñas comunidades cuyos miembros están ya de acuerdo *a priori* con esta solución y en las que las relaciones de deuda y de crédito pueden ser resueltas *in natura* y no con la restitución del dinero prestado. Implícitamente existe un acuerdo sobre el hecho de que los derechos de señoreaje pertenecen a la comunidad, con el resultado de aceptar, en términos fiduciarios, un trozo de papel como moneda. Esto es posible si nos movemos efectivamente en una economía de trueque o de cambio, o bien si se crean enclaves que presuponen la existencia de una concordia o una confianza previa.

Dicho de otro modo, la cuestión es si la creación de una FAZ requiere una estructura comunitaria previa o si es la institución de la FAZ la que «crea comunidad». La respuesta es doble e incierta, por lo que el experimento de las FAZ debe por fuerza empezar en ámbitos locales con una estructura y una historia particular, idóneos para recibir experimentos de este tipo. O bien es necesario que se verifiquen situaciones excepcionales, en las que se favorezca el desarrollo de comportamientos solidarios y comunitarios como reacción a la crisis de los tradicionales mecanismos monetarios. Éste es, por ejemplo, el caso de Argentina, en donde después de la grave crisis estructural de 2000, el cierre de bancos y el bloqueo de la liquidez en circulación, fueron acuñadas y puestas en circulación monedas «alternativas» basadas en la confianza social recíproca de los miembros de las comunidades de barrio de Buenos Aires.

La FAZ nace necesariamente como experimento local y municipal; a este respecto se habla de *monedas complementarias*. ¿Es posible pensar un proceso de contaminación y de difusión de estas experiencias para que pasen de ser un comportamiento marginal a una praxis generalizada? Como hemos visto, la FAZ se caracteriza por el hecho de otorgar a la moneda su valor originario, el de unidad de medida.[24] En la FAZ no puede existir actividad de acumulación, lo que significa que el sistema de producción está basado únicamente sobre la producción de valor de uso y no de valor de cambio. Precisamente en un contexto similar, el mismo que ha sido postulado por la teoría del equilibrio económico general, en el cual existe una perfecta dicotomía entre esfera monetaria y esfera real de la economía, la moneda no asume las funciones de la actividad de acumulación y, por ende, de «moneda crédito». No hay ninguna relación débito-crédito y, por lo tanto, no es necesaria una tasa de interés que funcione como variable monetaria que «mida» el grado de confianza y de fiabilidad de las operaciones crediticias y financieras.

24 Para un análisis que subraye el papel principal y más antiguo de la moneda como sustitutivo de la unidad de medida, véase Fantacci (2005).

En otras palabras, una moneda que con el paso del tiempo pierde valor y que estimula al máximo a quienes la poseen a deshacerse de ella o a crear títulos con interés negativo (los Titan),[25] no sólo presupone una estructura comunitaria cohesionada en la que los derechos de señoreaje no sean asignados por ninguna institución supraindividual, sino también y sobre todo un sistema económico no capitalista. La generalización de las FAZ requiere condiciones que difícilmente pueden ser satisfechas de forma simultánea. La experimentación local de algunas FAZ puede ser extremadamente útil en la medida en que muestra la posibilidad, aunque sea en un territorio limitado, de una alternativa real a la circulación monetaria basada en relaciones sociales capitalistas.

De hecho, no es casualidad, que el origen del nacimiento de las *monedas complementarias* sea la lucha contra la desocupación. Las primeras monedas complementarias contemporáneas nacieron en la Inglaterra de la desindustrialización de Margaret Thatcher, como una respuesta desde abajo de los parados frente a la imposibilidad de procurarse una renta suficiente para sus propias necesidades.

Las monedas complementarias —existen ya más de 3.000 experiencias en todo el mundo— pueden ser una «máquina» para superar, o al menos mitigar, los factores negativos de esta economía globalizada, y pueden generar en su funcionamiento una nueva forma de socialidad cohesionada que consiga autoproducir y autogestionar muchos de los servicios esenciales.[26]

---

25 Se hace así poco conveniente acumular moneda. Con tasas de interés negativas, efectivamente, los depósitos bancarios o las adquisición de títulos conllevan una reducción del capital monetario de partida.

26 Un ejemplo interesante de moneda complementaria que precede a la creación potencial de una FAZ es Ithaca Hours, una moneda local que nació por obra de Paul Glover en 1991 en Ithaca, en el Estado de Nueva York. Esta moneda surgió en oposición a Wal-Mart, la cadena de hipermercados estadounidense, y a la explotación de productores y trabajadores. Los Hours se mantienen en la región con el fin de pagar el trabajo local y de reforzar los intercambios comunitarios, ampliando una producción y un comercio más atento a la ecología y a la justicia social de la comunidad. Usando monedas complementarias locales se crea así una ventaja en favor de la sostenibilidad local, ya sea tanto en términos ecológicos como sociales. Los Hours son billetes complementarios a los dólares, que pueden ser usados como forma de pago de bienes y servicios a 80 km. a la redonda del área de Ithaca. Ithaca Hour vale 10 dólares en términos de capacidad adquisitiva, el equivalente teórico a una hora de trabajo (de ahí el nombre *hours*, horas). Muchos millones de dólares de valor equivalente han sido puestos en circulación por residentes y más de 500 empresas y 100 organizaciones *non profit* la aceptan. www.ithacahours.com

En segundo lugar, enseña cómo el alcance de un objetivo —en este caso las FAZ— no es de por sí condición suficiente para alimentar un proceso de transformación social si no es acompañado de otros procesos o dinámicas sociales.

Los procesos de autoorganización de lo simbólico y de la producción inmaterial

Si las FAZ representan un intento de experimentar un modelo alternativo de moneda y de sistema financiero, las tentativas de crear espacios sociales para la autoproducción cultural y simbólica constituyen las nuevas fronteras de experimentación dentro de la acumulación del capitalismo cognitivo.

En el capitalismo industrial fordista, la organización alternativa a la empresa capitalista ha venido siempre representada por la empresa cooperativa, orientada a maximizar no el beneficio sino la renta de los trabajadores en un contexto de estructura propietaria colectiva, por medio de la función del socio trabajador. Con el paso al capitalismo cognitivo, la terciarización y la individualización de la relación de trabajo, las cooperativas han terminado por desarrollar la función de caballo de Troya en el proceso de precarización del mercado de trabajo (Di Fede, 1998; Fumagalli, 1999). La figura del socio trabajador, mitad dependiente y mitad independiente, ha encarnado así el *tipo ideal* de trabajador cognitivo, propietario de los medios de producción y capacitado para intervenir en las decisiones estratégicas de la empresa cooperativa.

La caída de las empresas cooperativas como modelo alternativo a la organización capitalista está a la vista de todos.

En el contexto del capitalismo cognitivo, la existencia de modelos alternativos se juega más sobre el tipo de producto final, y en su significado simbólico, que en las modalidades organizativas. La producción de significados no homologables a los estereotipos que definen los imaginarios dominantes se convierte así en el objetivo. Es, por lo tanto, en la producción cultural y en la producción artística donde principalmente resulta posible incidir en un sentido alternativo. A este objetivo se añade, al mismo tiempo, la búsqueda de modelos organizativos y de relaciones empresariales que reduzcan al máximo las condiciones de precariedad y de explotación que son aceptadas y vienen acentuadas justamente por el espíritu voluntarista que anima a los participantes de un proyecto alternativo.

Emblemática de esta situación es la situación de numerosos espacios ocupados, tanto en Italia[27] como en otras partes, en cuyo seno se mezclan realidades de auténtica autoexplotación, pero también una considerable potencia para una producción cultural y simbólica orientada a minar la base de las formas de control social impuesta por el capitalismo cognitivo. A este respecto, es ejemplar la experiencia de Serpica Naro en 2005, fantasmal estilista de nombre evocador,[28] creada *ad hoc* para romper la rígida estructura organizativa y programática de los desfiles de moda en Milán.

Es, sin embargo, sobre todo en el campo del acceso al saber y en la libre circulación del conocimiento donde las producciones alternativas son más eficaces. En la mayor parte de los centros sociales ocupados funcionan cursos de alfabetización informática relativos al uso de tecnologías *open source* y de software libre. Se crean así espacios de intercambio y de fruición de la información fuera de los circuitos tradicionales siempre controlados.[29]

Los procesos de autoorganización y consumo de los bienes comunes

La dificultad de acceder a algunos servicios primarios esenciales para una vida digna, que sigue al desmantelamiento del *welfare* y a la privatización de los servicios sociales, ha favorecido el desarrollo de formas de gestión comunitarias de estos mismos servicios. Normalmente, esto implica compartir algunos servicios, desde la vivienda *(co-housing)* y la movilidad *(autosharing)* hasta los servicios de cuidado y asistencia, a través de una sabia distribución del tiempo (bancos de tiempo).

Esta tendencia se ha acentuado en los últimos años no tanto como forma de experimentación de una socialidad alternativa —como pudo ser en los años sesenta y setenta— sino como una necesidad dictada por la exigencia de reducir y compartir los costes de la supervivencia. No obstante, estas prácticas pueden ser útiles a la hora de posibilitar el nacimiento y el desarrollo de formas de relación que favorezcan el proceso de toma de conciencia sobre la propia condición existencial y laboral. De hecho, la constitución de redes informales y relacionales entre las diversas subjetividades precarias puede crear las condiciones para una discusión sobre la condición precaria a partir del territorio

27 Se hace aquí referencia a la experiencia de los centros sociales autogestionados, que han representado un caso muy interesante en Italia.

28 Serpica Naro es de hecho el anagrama de San Precario, el icono del movimiento precario y del cognitariado italiano, creado con ocasión del Mayday.

29 Véase Indymedia. Con el fin de profundizar en estas cuestiones véanse las referencias bibliográficas del capítulo 2, nota 25.

vivido y que se atraviesa. De momento, en las movilizaciones territoriales que nacieron para la defensa del patrimonio común han interesado más los aspectos ambientales y de sostenimiento físico del territorio[30] que las condiciones sociales y económicas. Está claro que resulta más fácil e inmediato favorecer procesos de recomposición social sobre objetivos comunes, como la salvaguarda de la integridad *ecocompatible* del propio territorio, que sobre temáticas de sostenibilidad económica. La fragmentación de las subjetividades, inducida por las nuevas formas de división cognitiva y espacial del trabajo, hace muy complejo el proceso de recomposición social a partir de las condiciones objetivas y subjetivas de la propia condición laboral.

Apenas se ha iniciado el proceso de ampliación del concepto de bien común, que se extiende también a los aspectos económicos: no sólo al territorio en cuanto tal y sus recursos y no sólo a los bienes de utilidad pública, como la enseñanza, la sanidad, la energía, etc. —hoy sometidos a la liberalización y privatización— sino también al conocimiento, el trabajo y la renta. El desarrollo de formas de autoorganización social y de formas alternativas de compartir la existencia y el consumo pueden ser buenos ejemplos que modifican también las formas de socialidad y de vida hacia modalidades más comunitarias, y que demuestran desde ya mismo que son posibles experiencias menos individualistas, orientadas al desarrollo de la conciencia del papel de la cooperación social. Sólo aquí puede nacer la tensión y el conflicto frente a las actuales formas de expropiación de la riqueza común.

Procesos de conflicto de la multitud precaria

La multitud precaria es muy conflictiva, pero al mismo tiempo es invisible. No es casual que las primeras batallas de denuncia de las condiciones de precariedad se hayan autorrepresentado con el semblante de los *tute bianche*, precisamente para remarcar simbólicamente la propia invisibilidad. Esta invisibilidad nace de las características de multitud y fragmentación que las subjetividades precarias expresan. Se trata de *microconflictos*. Esta conflictualidad se manifiesta, en primer lugar, como resistencia al empeoramiento de las condiciones de trabajo y de vida que vienen impuestas sobre el plano ju-

---

30 Piénsese, por ejemplo, en las movilizaciones de Scanzano contra los depósitos de residuos nucleares, de Acerra contra el incinerador, también la lucha de la comunidad del Val di Susa contra el tren de Alta Velocidad o de la población de Vicenza contra la ampliación de la base militar de EEUU.

rídico y contractual por la exigencia de incrementar y sedimentar el proceso de acumulación del capitalismo cognitivo a través de la expropiación de los productos de la cooperación social.

En segundo lugar, esta conflictualidad tiene el objetivo de denunciar una condición laboral que normalmente es desconocida por la opinión pública, gracias también al enmascaramiento que impone el control de los medios de comunicación. La resistencia al empeoramiento de las condiciones de trabajo y la paralela denuncia de estas mismas condiciones representan el primer nivel de conflictualidad: una conflictualidad que está sometida a un régimen represivo y de cancelación mediática que no tiene precedentes en la historia sindical posterior a la Segunda Guerra Mundial. Este contexto deriva, por un lado, de la dificultad de las luchas de resistencia para asumir una masa crítica capaz de incidir estratégicamente en el funcionamiento del sistema económico, de tal modo que sean reconocibles por la mayor parte de gente; y, por otro, del papel neurálgico que en el capitalismo cognitivo asume la información en el desarrollo de los imaginarios y del control social (más allá de que éste sea un input productivo a todos los efectos). Sólo allí donde existen «cuellos de botella» en la estructura logística de la acumulación bioeconómica es posible agujerear la telaraña cada vez más densa de la información heterodirigida. El sector del transporte y los servicios de utilidad pública representan un buen ejemplo. No es casual que, precisamente en estos sectores, la limitación del derecho a la huelga sea más marcada con el fin de despotenciar el daño que ésta debería causar para ser eficaz.[31]

En cambio, allí donde la producción es reticular y está dispersa sobre el territorio, las formas tradicionales de lucha, como la huelga, han sido automáticamente despotenciadas, ya que la intervención sindical en los puestos de trabajo individuales, cuando es el mismo territorio lo que constituye la forma de producción, se arriesga a ser del todo insuficiente, incapaz de bloquear la propia actividad.

El problema de visibilidad es de naturaleza doble. En primer lugar, a la condición laboral, en la que buena parte de la multitud precaria se ve constreñida a operar y a activarse, le falta visibilidad; en segundo lugar, le falta

---

31 Veáse, a título de ejemplo, la huelga «salvaje» de los trabajadores de los medios de transporte público de diciembre de 2003 en Milán y en otras ciudades que, precisamente al obviar la normativa vigente en materia de huelga, obtuvo el resultado esperado: el inicio de las negociaciones para la renovación del convenio, después de que fuesen realizadas más de cinco huelgas sin ningún resultado concreto.

también visibilidad a la emergencia del conflicto, ya sea de naturaleza resistencial y/o de denuncia. Se vuelve así necesario «inventar» nuevas formas de comunicación y de representación de la disidencia y el conflicto.

En el capitalismo cognitivo la comunicación es el alma del proceso de realización, participa directamente en la valorización y en la acumulación. La comunicación se vuelve también central en las formas de oposición al capitalismo cognitivo. En este ámbito, la comunicación se transforma en *comunic/acción*, es decir en capacidad de comunicar contenidos y, al mismo tiempo, de ponerlos en funcionamiento a través de acciones directas que hagan factibles los contenidos de la comunicación. La *comunic/acción* es, por lo tanto, un instrumento de toma de conciencia, ejemplo y posibilidad de obtener resultados concretos e inmediatos.[32] A este respecto los instrumentos tradicionales de la lucha política y de la reivindicación sindical ya no son suficientes.

Consideremos por ejemplo el instrumento de la huelga. Durante todo el siglo XX, en el capitalismo industrial fordista, la huelga representó la forma más eficaz a la hora de «golpear» la producción ya que producía un fuerte daño económico a través del bloqueo de la misma. Y no podía ser de otra manera, el bloqueo de la producción suponía el bloqueo de la acumulación y de la valorización. Hoy, en el capitalismo cognitivo, la acumulación es bioeconómica y se realiza a través del desarrollo de flujos en red, cada vez más caracterizados por la inmaterialidad. Si hace un tiempo la convocatoria de una huelga nacional significaba el bloqueo de casi todo el conjunto del stock productivo, en el contexto actual, donde la actividad productiva se realiza por medio de flujos, el bloqueo de unidades productivas, cada vez más segmentadas y dispersas en el territorio, no implica el bloqueo del proceso de acumulación, más que de un modo parcial y siempre insuficiente a la hora de «hacer daño económico» a la contraparte empresarial. Seguramente, la huelga nacional mantiene el significado político que antes tenía, pero su capacidad de golpear clara y directamente al sistema de producción en su totalidad es cada vez menor. Si a esto se añade que una parte creciente de la fuerza trabajo está fuertemente precarizada y sometida a la contratación individual, la participación se ve enormemente minada y dificultada, con independencia de la voluntad de las acciones individuales.

---

32 Ejemplo reciente de comunic/acción es la *free press* de los precarios «City of Gods» de Milán: www.city.precaria.org

Es necesario pensar en formas de lucha que sean capaces no tanto de bloquear las fuentes de la producción, siempre distantes e inasibles, como de golpear la estructura de flujos de la producción reticular. Esta última está eminentemente representada por el movimiento de las mercancías, de las personas y de la información. El bloqueo de la logística del transporte de las personas (metros, líneas de autobús y tren), de la logística de las mercancías (bloqueo de las autopistas y de los principales puntos de acceso a la ciudad) y, finalmente, el sabotaje virtual de los principales *servers* de comunicación son más eficaces en el bloqueo de la actividad económica de lo que lo puedan ser unos piquetes frente a los pocos complejos productivos y terciarios que todavía existen.

Atacar al territorio, constituir un sujeto político flexible que permita a la multitud precaria abrir un conflicto social a nivel territorial, hacer guerrilla y *subvertising* mediático, moverse complementariamente tanto en el plano del enfrentamiento institucional como en el de la constitución de una red horizontal de sujetos interesados: son los puntos que constituyen la base para la refundación de una capacidad sindical de acción que, en la práctica y en la reivindicación de sus propios objetivos (desde la continuidad de la renta y la garantía de servicios de base, hasta la *flexicurity),* sea capaz de obtener, al mismo tiempo, tanto resultados inmediatos como el desarrollo de conciencia, información, consenso y sentido de las propias potencialidades. En el capitalismo cognitivo, la acción sindical sólo puede ser *biosindical*, condición para que la multitud, partiendo de sí, se transforme en enjambre de las propias diferencias, de los propios deseos, en otras palabras, de la propia vida para reivindicar la autonomía, la sustracción y el éxodo de las actuales formas de expropiación.[33]

---

[33] No es casual que en los últimos años la forma simbólica y de manifestación práctica de la visibilidad conflictual de la acción biosindical no esté representada por la *manifestación* sino por la *parade*. A este respecto, es significativa la experiencia milanesa del Mayday y el EuroMayday: los dos niveles territoriales en los que se daba el conflicto en 2007.

Bibliografía

Aavv (1985), *Paradigmi tecnologici. Saggi sull'economia del progresso tecnico,* Angeli, Milán.

Aavv (1989) *Piero Sraffa e l'economia politica degli anni'80,* Università Commerciale Luigi Bocconi, Milán.

Aavv (1995), Actas del congreso internacional *Il giusto lavoro per un mondo giusto. Dalle 35 ore alla qualità del tempo di vita,* Milán, 8 y 9 de julio, Punto Rosso, Milán.

Aavv (1996), *La reivoluzione inattesa. Donne al mercato del lavoro,* Pratiche, Milán.

Aavv (1997), *La guerra dei mondi. Scenari d'Occidente dopo le Twin Towers,* DeriveApprodi, Roma.

Aavv (2003), *Revolution OS. Voci dal codice libero,* Apogeo, Roma.

Aavv (2005a), «Lavoro cognitivo e produzione immateriale. Quali prospettive per la teoria del valore?», *Quaderno di ricerca,* núm. 174, Dipartimento di Economia Politica e Metodi Quantitativi, Universita di Pavia, Pavia.

Aavv (2005b), *Precariopoli. Parole e pratiche delle nuove lotte sul lavoro,* manifestolibri, Roma.

Aavv (2006), *Reddito garantito e nuovi diritti sociali, Assessorato al Lavoro,* Pari Opportunitá e Politiche giovanili della Regione Lazio, Roma.

Adorno, Th., *Minima Moralia. Meditazioni della vita offesa,* Einaudi, Turín [ed. cast.: *Minima moralia,* Akal, Madrid, 2006].

Aglietta, M. (1997), *Regulation et crise du capitalisme*, Odile Jacob, Paris [ed. cast.: *Regulación y crisis del capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos*, México, Siglo XXI, 1979].

Ajassa, G. (2007), *Ma l'eccesso di liquidità non è andato a finanziare i consumi delle famiglie,* Servizio Studi BNL Gruppo BNP Paribas, junio (transcripción).

Alberti Echatz, E. (ed.) (2000), *Schiavi della comunicazione. Vita e nevrosi nella fabbrica dei media*, DeriveApprodi, Roma.

Alchian. A. y Demsetz H. (1972), «Production, Information Costs and Economic Organization», *American Economic Review*, núm. 62, pp. 777-795.

Amin, S. (1977), *Lo sviluppo ineguale. Saggio sulle formazioni del capitalismo periferico,* Einaudi, Turín [ed. cast.: *El desarrollo desigual,* Planeta, Barcelona, 1986].

Amoroso, B. (2005), «Il modello danese», *Il manifesto*, 22 de noviembre.

_____ (2006), «Le vie del... denaro», *Interculture,* disponible en: http://www.universitaetica.net/nuke69/La%storia%20del%denaro%201.pdf.

Anderson, B. (2004), «Un lavoro come un altro? La mercificazione del lavoro domestico», en Ehrenreich y Hochschild (2004), pp. 108-118.

Arrighi, G. (1972), «Rapporti fra struttura coloniale e struttura di classe nell'analisi del sottosviluppo», *Problemi del Socialismo*, núm. 10, pp. 526-535.

_____ (1994), *Il lungo XX secolo*, Il Saggiatore, Milán [ed. cast.: *El largo siglo XX,* Akal. Cuestiones de Antagonismo, Madrid, 1999]

Arrow, K y Hahn F. (1991), *General Competitive Analysis,* Elsevier Science, Amsterdam.

Arvidson, A (2006), *Brands: Meaning and Value in Media Culture,* Routledge, Londres.

Austin, J. A. (1987), *Come fare cose con le parole,* Marietti, Génova.

Azais, C.; Corsani, A. y Dieuaide P. (eds.) (2001), *Vers un capitalisme cognitif?*, L'Harmattan, París.

Ballestrini, N. y Moroni, P (1988), *L'orda d'oro 1968-1977,* SugarCo, Milán [ed. cast.: *La horda de oro. La gran ola revolucionaria y creativa, política y existencial,* Traficantes de Sueños, Madrid, 2006].

Banco Central Europeo (1999), «La strategia di politica monetaria dell'Eurosistema, orientata alla stabilità», *Boletín Mensual,* enero de 1999, pp. 39-49.

Bascetta, M. (1996), «Nuove servitù», *DeriveApprodi*, núm. 9-10, pp. 27-32.

Bauman, Z. (2004), *Lavoro, consumismo e nuove povertà*, Città Aperta, Turín.

Becker, G. y Murphy K. (1992), «The Division of Labor, Coordination Costs, and Knowledge», *Quarterly Journal of Economics*, núm. 107, pp. 1137-1160.

Bell, D. (1999), *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting,* Basic Books, Nueva York [ed. cast.: *El advenimiento de la sociedad postindustrial,* Alianza Editorial, Madrid, 2006].

Bellafiore, R. (1996), «Marx rivisitato: capitale, lavoro e sfruttamento», *Trimestre*, núm. 29, 1-2, pp. 29-86.

_____ (2005), «Quale critica dell'economia politica?», *Alternative*, núm. 1, pp. 86-98.

Bellafiore, R. y Halevi, J., (2006), «Tendenze del capitalismo contemporaneo, destrutturazione del lavoro e limiti del "keynesismo"», en S. Cesaratto y R. Realfonzo (ed.), *Rive gauche*, manifestolibri, Roma, pp. 53-80.

Belluci, S. (2005), *E-work. Lavoro, rete, innovazione,* DeriveApprodi, Roma.

Berardi F. (Bifo) (2001), *La fabbrica dell'infelicità. New economy e movimento del cognitariato,* DeriveApprodi, Roma [ed. cast.: *La fábrica de la infelicidad. Nuevas formas de trabajo y movimiento global,* Traficantes de Sueños, Madrid, 2003].

Berra, M. y Meo, A. R. (2001), *Informatica solidale. Storia e prospettive del software libero,* Bollati Boringhieri, Turín.

_____ (2006), *Libertà di software, hardware e conoscenza. Informatica solidale 2,* Bollati Boringhieri, Turín.

Bertin, G. (1985), *Multinationales et propriété industrielle: le contrôle de la technologie mondiale,* Presses Universitaire de France, París.

Biondi, Y. y Casilli (1999), «Reddito universale di cittadinanza e riforma della moneta. Una proposta di portafoglio elettronico di moneta di cittadinanza», en Fumagalli y Lazzarato (1999), pp. 63-73.

Bloomfield, L. (1996), *Il linguaggio,* Il Saggiatore, Milán.

Bologna, S. (1992a), «Problematiche del lavoro autonomo in Italia (I)», *Altreragioni*, núm. 1, pp. 11-32.

_____ (1992b), «Problematiche del lavoro autonomo in Italia (II)», *Altreragioni*, núm. 2, pp. 215-239.

_____ (1995), «Orari di lavoro e postfordismo», en AAVV (1995), pp. 48-55.

_____ (1997), «Dieci tesi per la definizione di uno statuto del lavoro autonomo», en Bologna y Fumagalli (1997), pp. 13-42 [ed. cast.: en *Crisis de la clase media y postfordismo,* Akal. Cuestiones de Antagonismo, Madrid, 2006].

_____ (2007), «Ceti medi senza futuro?», DeriveApprodi, Roma [ed. cast.: en *Crisis de la clase media y postfordismo,* Akal. Cuestiones de Antagonismo, Madrid, 2006] .

Bologna, S. y Fumagalli, A. (1997), *Il lavoro autonomo di seconda generazione. Scenari del postfordismo in Italia,* Feltrinelli, Milán.

Bolter D. (1984), *L'uomo di Turing. La cultura occidentale nell'età del computer,* Pratiche, Parma.

Boole, G. (1993), *L'analisi matematica della logica,* Bollati Boringhieri, Turín.

Boyer, R. (2007), *La théorie de la régulation: une analyse critique*, La Découverte, París [ed. cast.: *La teoría de la regulación,* Alfons el Maganànim, Valencia, 1996].

Boyer, R. y Scheméder G. (1990), «Division du travail, changement technique et croissance. Un retour à Adam Smith», *Revue française d'économie*, núm. 5, pp. 181-198.

Buckley P. J. y Casson, M. (1985), *The Economic Theory of the Multinational Enterprises*, Macmillan, Londres.
Caillé, A. (1991), *Critica della ragione utilitaria,* Bollati Boringhieri, Turín.
_____ (1998), *Il terzo paradigma. Antropologia filosofica del dono,* Bollati Boringhieri, Turín.
Crabelli, A. (1998), *On Keynes' Method,* Macmillan, Londres.
Casson, M. (1987), *The Firm and the Market: Studies on Multinational Enterprise and the Scope of the Firm,* Blackwell, Oxford.
_____ (1995), *The Organization of International Business,* Elgar, Aldershot.
Castells, M. (2003), *La nascita della società in rete,* EGEA, Milán [ed. cast.: *La era de la información. El nacimiento de la sociedad red,* Alianza Editorial, Madrid, 2000].
Castells, M. y Aohama Y. (1994), «Paths towards the Informational Society: Employment Structure in G-8 Countries 1920-1990», *International Labour Review*, núm. 133, pp. 5-33.
Caves, R. E. (1996), *Multinational Enterprise & Economic Analysis,* Cambridge University Press, Cambridge.
CGP (2002), *La France dans l'économie du savoir,* La Documentation Française, París.
Chainworkers (2005), *Documento post EuroMayDay05,* www.chainworkers.org/, julio.
Chainworkers Crew (2002), *Chainworkers. Lavorare nelle cattedrali del consumo,* DeriveApprodi, Roma.
Chandler, A. D. (1976), *Strategia e struttura della grande impresa americana,* Angeli, Milán.
_____ *La mano visibile. La rivoluzione manageriale nell'economia americana,* Angeli, Milán.
Chiapello, E. y Boltanski, L. (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme,* Gallimard, París.
Cimatti F. (2000), *La scimmia che parla,* Bollati Boringhieri, Turín.
Clark J. B. (1916), *La distribuzione della ricchezza* / G. Smart, *La distribuzione del reddito,* UTET, Turín.
Coase, R. (1937), «The Nature of the Firm», *Economica*, núm. 4-16, pp. 386-405.
Cohen, D. (2001), *I nostri tempi moderni. Dal capitale finanziario al capitale umano,* Einaudi, Turín.
Corsani, A; Lazzarato, M.; Negri, A. y Moulier Boutang, Y. (1996), *Le bassin de travail immatériel (BIT) dans la métropole parisienne,* L'Harmattan, París.
Curcio R. (ed.) (2003), *Il dominio flessibile,* Sensibili alle Foglie, Roma.
_____ (ed.) (2005), *Il consumatore lavorato,* Sensibili alle Foglie, Roma.
D' Abbiero, M. (1970), *«Alienazione» in Hegel. Usi e significati di Entäusserung, Entfremdung e Veräusserung,* Edizioni dell'Ateneo, Roma.
Dal Lago, A. (1999), *Non-Persone,* Feltrinelli, Milán.

David, P. y Foray D (2003), «Economic Fundamentals of the Knowledge Society, Policy Futures in Education», *Special Issue, Education and the Knowledge Economy,* núm. 1-1. pp. 20-49.

De Cecco, M. (1979), *Moneta e Impero. Il sistema finanziario internazionale dal 1890 al 1914,* Einaudi, Turín.

Del Bo, C. (2004), *Un reddito per tutti. Un'introduzione al basic income,* Ibis, Como.

Del Bono, F. y Zamagni, S. (2000), *Microeconomia,* Il Mulino, Bolonia.

Deleuze, G. (1990), «Post-scriptum sur les sociétés de contrôle», en *Pourparlers 1970-1990,* Éditions de Minuit, París [ed. cast.: en *Conversaciones*, Pretextos, Valencia, 2005].

De Simone, D. (1999), *Un milione al mese a tutti: subito!,* Malatempora, Roma.

_____ (2005), *Un'altra moneta,* Malatempora, Roma.

Di Corinto, A. (2002), *Revolution OS II. Software libero, proprietà intellettuale, cultura e politica,* Apogeo, Roma.

Di Corinto, A. y Tozzi, T. (2002), *Hacktivism. La libertà nelle maglie della rete,* manifestolibri, Roma.

Di Fede, R. (1998), *Il rosso & il nero,* Kaos, Milán.

Di Nicola, P. y Mingo, I. (ed.) (2007), *I lavoratori attivi iscritti alla Gestione separata Inps. Consistenza e caratteristiche. Anno 2005* en NIDIL-CGIL, *1° Rapporto Osservatorio permanente sul lavoro atipico in Italia: anno 2006*, Nuove Identità di lavoro-Cgil.

Diotima (1987), *Il pensiero della differenza sessuale*, La Tartaruga, Milán.

Dockès P. y Rosier B. (1983), *Rythmes économiques: crises et changement social une perspective historique,* La Decouverte, París.

Donzelli, F. (1986), *Il concetto di equilibrio nell'economia neoclassica,* Nis (Carocci), Roma.

Dorn, J. A. (ed.) (1998), *Il futuro della moneta*, Feltrinelli, Milán.

Dosi, G. (1982), «Technological paradigm and technological trajectories. A suggested interpretation of the determinants and directions of technical change», *Reseach Policy*, vol. 11, núm. 3, pp. 147-165

______ (2000), *Innovation, organization and economic dynamics: selected essays*, Elgar. Cheltenham, Northampton (Mass.).

Dosi, G.; Nelson, R.; Silverberg D.; Soete L. y Winter, S. (ed.) (1988), *Technical Change and Economic Theory*, F. Pinter, Londres.

Drucker, P. (1976), *The Unseen Revolution: How Pension Funds Socialism Came to America*, Harper & Row, Nueva York.

Ehrenreich, B. (2004), «Collaboratrice domestica, agli ordini!» en B. Ehrenreic y A. R, Hochschild (2004), pp. 88-107.

Eherenreich, B. y Hochschild, A. R. (ed.) (2004), *Donne globali. Tate, colf e badanti*, Feltrinelli, Milán.

Fantucci, L. (2005), *La moneta: storia di un'istituzione mancata*, Marsilio, Venezia.
Federici, S. (1996), «Riproduzione e lotta femminista nella nuova divisione internazionale del lavoro» en M. Dalla Costa y S. Federici (ed.), *Donne, sviluppo e lavoro di riproduzione*, F. Angeli, Milán.
Ferrero, G.; Nobili, A. y Passiglia, P., (2007), «The sectoral distribution of money supply in the euro area», *Temi di discussione (Working Papers)*, núm. 627, Banca d'Italia, Roma, abril.
Feuerbach, L. (2006), *L'essenza del cristianismo*, Laterza, Roma-Bari [ed. cast.: *La esencia del cristianismo,* Trotta, Madrid, 2007].
Filosa, C. y Pala, G. (1992), «Dialettica di oggettivazione e alienazione: per l'individuazione oggettiva del soggetto storico come essere sociale», *Marx 101,* año VII, núm. 11, nueva serie, diciembre, pp. 54-67.
Finley, M. I. (ed.) (1990), *La schiavitù nel mondo antico*, Laterza, Bari.
Fiocco, L. (1998), *Innovazione tecnologica e innovazione sociale. Le dinamiche del mutamento della società capitalistica*, Rubbettino, Soveria Mannelli, Italia.
Florida, R. (2005), *La nascita della classe creative*, Milán, Mondadori.
FMI (2007), *World Economic Outlook*, disponibile en: http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm? sk=19780.0.
Foden, D. y Magnusson L. (ed.) (2002), *Trade Unions and the Cardiff Process. Economic Reform in Europe*, Etui, Bruxelles.
Foray, D. (2000), *L'economie de la connaissance*, La Decouverte, París.
Foray, D. y Lundvall, B.A. (1997), «Une introduction à l'économie fondée sur la connaissance», en B. Guilhon *et al.* (ed.), *Economie de la connaissance et organisation*, L'Harmattan, París, pp. 16-38.
Formaper (2003), Actas del Congreso (A. Soru, ed.) *Lavoro autonomo e Impresa al femminile: la prima «fotografia» della realtà economica lombarda*, Milán, 24 de junio.
Formenti, C. (2000), *Incantati dalla rete. Immaginari, utopie e conflitti nell'epoca di Internet*, Raffaello Cortina, Milán.
______ (2002), *Mercanti di futuro. Utopia e crisi della Net Economy*, Einaudi, Turín.
____ (2003), *Not economy. Economia digitale e paradossi della proprietà intellettuale*, Etas, Milán.
Foti, A. (1998), *Cronocrazie*, Etas-libri, Milán.
Foucault, M. (1990), *Difendere la società. Dalla guerra delle razze al razzismo*, Ponte alle Grazie, Florencia [ed. cast.: *Hay que defender la sociedad,* Akal, Madrid, 2003].
_____ (2004), *Naissance de la biopolitique. Cours au College de France*. 1978-79, Gallimard, Seuil, París [ed. cast.: *El nacimiento de la biopolítica,* Akal, Madrid, 2008].
Freyssinet, M. (1979), *La division capitaliste du travail*, Savelli, París.

Fumagalli, A. (1995), *Moneta e tecnologia*, F. Angeli, Milán.
______ (1997), *Aspetti dell'accumulazione flessibile in Italia*, en S. Bologna y A. Fumagalli (ed.) (1999).
______ (1999), «Dodici tesi sul reddito di cittadinanza» en A. Fumagalli y M. Lazzarato (ed.) (1999), pp. 13-44.
______ (2001a), *Finanza fai da te*, DeriveApprodi, Roma.
______ (2001b), *Reconfiguration du marché du travail et travail indépendant*, in C. Azaïs, A. Corsani y P. Dieuaide (ed.), (2002), p. 115-134
______ (2002a), «Breve storia e alcuni riflessioni sulla flessibilità del lavoro e la contrattazione individuale: il declino dei diritti di cittadinanza», *DeriveApprodi*, núm. 21, abril, pp. 32-41.
______ (2002b), «La miseria della globalizzazione», en VVAA, *Non è vero. I dogmi del neoliberismo alla prova dei fatti*, McEditrice, Milán, pp. 87-112.
______ (2002c), «Il processo di Cardiff», *Derive&Approdi*, núm. 22.
______ (2004), «Conoscenza e bioeconomia», *Filosofia e Questioni Pubbliche*, vol. IX, núm. 1, octubre, pp. 141-161
Fumagalli, A. y Lazzarato, M. (eds.) (1999), *Tute bianche. Reddito di cittadinanza e disoccupazione di massa*, Derive Approdi, Roma.
Fumagalli A. y Negri, A. (2007), *John Maynard Keynes, cognitive capitalism, basic income, no copyright: is a new deal possible?* [inédito].
Fumagalli, A. y Lucarelli, S. (2007), «La finestra di fronte: la Scuola della Regolazione vista dall'Italia», en R. Boyer (2007), *Fordismo e Postfordismo. Il pensiero regolazionista*, Egeaa. Milán, pp. vii-li.
______ (2008a), «Basic Income and Productivity in Cognitive Capitalism», *Review of Social Economy*, vol. 69, marzo.
______ (2008b), «A model of Cognitive Capitalism: a preliminary analysis», *European Journal of Economic and Social System.*
Galbraith, J. K. (1968), *Il nuovo Stato industriale*, Einaudi, Turín [ed. cast.: *El nuevo Estado industrial*, Ariel, Barcelona, 1984].
Gambino, F. (1992), «Migranti nella tempesta: flussi di lavoratori senza diritti e di petrodollari nel Golfo Persico», *Altreragioni*, núm. 1, pp. 113-177.
Gazzo, G. (2005), «Prefazione» a R. Curcio (ed.) (2005).
Geroldi, G. y Principe, G., «La riforma del mercato del lavoro e l'occupazione» en Bortone, R., Damiano, C y Gottardi, D. (ed.), *Lavori e precarietà*, Editori Riuniti, Roma, 2004, pp. 17-38.
Georgescu-Roegen N. (2003), *Bioeconomia*, Bollati Boringhieri, Turín.
Giannini S. y Onofri, P. (ed.) (2005), *Per lo sviluppo. Fisco e welfare*, Il Mulino, Bolonia.
Gille, L. (2005), «La protezione della proprietà intellettuale, fattore della divisione internazionale della conoscenza», A. Pailati y A. Perrucci (ed.) (2005).

Gorz, A. (1992), *Metamorfosi del lavoro salariato*, Bollati Boringhieri, Turín [ed. cast.: *Metamorfosis del trabajo: busqueda del sentido,* Sistema, Madrid, 1997].
______ (1995), «Dépasser la société salariale», *Trasversales*, núm. 32.
______ (2003), *L'immateriale: conoscenza, valore e capitale*, Bollati Boringhieri, Turín.
Graziani, A. (1964), *Sviluppo del mezzogiorno e produttività delle risorse*, Edizioni Scientifiche Italiane, Nápoles.
_______ (1994), *Teoria monetaria della produzione*, Banca Popolare dell'Etruria e del Lazio, Arezzo.
Guattari, F. (1996), *Caosmosi*, Costa&Nolan, Génova [ed. cast.: *Caósmosis*, Manantial, Buenos Aires, 2002].
Guellec, D. (2002), «L'émergence d'une économie fondée sur le savoir» en J.-P. Touffut (ed.), *Institutions et innovations: de la recherche aux système sociaux d'innovation*, Albin Michel, París.
Guerrieri P. y Pianta, M. (ed.) (1998), *Tecnologia, crescita e occupazione*, CUEN, Nápoles.
Halloway, J. (2006), «Noi siamo la crisi del lavoro astratto», intervención en el seminario de UniNomade, Bolonia, 11 y 12 de marzo.
Haraway, D. (1995), *Manifesto Cyborg. Donne, tecnologie e biopolitiche del corpo*, Feltrinelli, Milán [ed. cast.: *Manifiesto para cyborgs,* Episteme, Valencia, 1995].
Harcourt, G. A. (1973), *La teoria del capitale: una controversia tra le due Cambridge*, Isedi, Milán.
Hardt M. y Negri, A., *Il lavoro di Dionisio*, Manifestolibri, Roma, 1995 [ed. cast.: *El trabajo de Dionisos,* Akal. Cuestiones de Antagonismo, Madrid, 2003].
Hegel, G. W. F. (1973), *Fenomenologia dello Spirito*, La Nuova Italia, Florencia [ed. cast.: *Fenomenología del espíritu,* Pre-textos, Valencia, 2006].
Henwood, D. (1997), *Wall Street*, Verso, Nueva York.
Herrera R. y Vercellone, C. (2002), «Transformations de la division du travail et endogénéisation du progrès technique», *Economie Appliquée,* vol. 55, núm. 1, pp. 63-78
Hilferding, R. (1961), *Il capitale finanziario*, Feltrinelli, Milán.
Himanen, P.(2001), *L'etica hacker e lo spirito dell'età dell'informazione*, Feltrinelli, Milán [ed. cast.: *La ética hacker y el espíritu de la era de la información*, Destino, Barcelona, 2002].
Howitt, P. (1996), *The implications of knowledge-based growth for micro-economic policies*, University of Calgary Press, Calgary.
Huffschmidt, J. (ed.) (2005), *Economic policy for a social Europe*, Palgrave-McMillan, Londres.
Ichino, P. (2007), «Precariato: ragioniamo sui dati», *Corriere della Sera*, enero.
______ (2006), *A che servono i sindacati?*, Mondadori, Milán.

International Labour Office (2005), *Employment Survey, 2004*, Ginebra.
Ippolita, (2005), *Open non è free. Comunità digitali tra etica hacker e mercato globale*, Eleuthera, Milán.
ISTAT (2004, 2005, 2006), *Indagine sulle forze lavoro*, Istat, Roma.
______ (2005), *Rapporto annuale: situazione del Paese nel 2004*, Istat, Roma.
Jakobson, R. (1971), *Il farsi e disfarsi del linguaggio. Linguaggio infantile e afasia*, Einaudi, Turín.
Jorgenson, D. W.; Ho, M. S. y Stiroh, K. J. (ed.) (2005), *Productivity. Vol. III: Information technology and american growth resurgence*, MIT Press, Cambridge (Mass.).
Keynes, J. M. (1971), *La teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*, Utet, Turín [ed. cast.: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero,* RBA, Barcelona, 2004].
______ (1975), *La riforma monetaria*, Ferltrinelli, Milán [ed. cast.: en *Obras Completas,* Unión Editorial, 1980].
______ (1994), *Trattato sulla probabilità*, Clueb, Bolonia [ed. cast.: en *Obras Completas,* Unión Editorial, 1980].
Kindleberg, C. P. (1987), *Storia della finanza nell'Europa occidentale,* Cariplo-Laterza, Roma-Bari, 1987.
Klein, N. (2000), *NoLogo*, Baldini-Castoldi, Milán [ed. cast.: *No Logo. El poder de las marcas,* Paidós, Barcelona, 2009].
Kuhn, A. (1995), *La struttura delle rivoluzioni scientifiche,* Einaudi, Turín [ed. cast.: *¿Qué son las revoluciones científicas?*, Altaya, Barcelona, 1995].

Layton, W. (1914), *Introduction to the History of Prices*, Mcmillan, Londres.
Latouche, S. (2002), *Il pensiero creativo contro l'economia dell'assurdo*, EMI, Bolonia.
Lazzarato, M. (1996), «Travail: un nouveau debat pour des vielles alternatives», *Futur antérieur*, núm. 35-36.
______ (1997), *Il lavoro immateriale: forme di vita e produzione di soggettività*, Ombre corte, Verona.
______ (2004), *Les révolutions du capitalisme*, Le Seuil, París [ed. cast.: *Por una política menor. Política y acontecimiento en las sociedades de control,* Traficantes de Sueños, Madrid, 2006].
Lebert, D. y Vercellone, C. (2006), «Il ruolo della conoscenza nella dinamica capitalistica di lungo periodo: l'ipotesi del capitalismo cognitivo» en C. Vercellone (ed.) (2006), p. 19-37.
Lévy, P. (1992), *Le tecnologie dell'intelligenza*, a/traverso, Bolonia.
Lyon Caen, G. (1990), *Le droit du travail non salarié*, Sirey, París.
Locke, J. (1996), *Saggio sull'intelletto umano,* Utet, Turín [ed. cast.: *Ensayo sobre el entendimiento humano,* Alianza Editorial, Madrid, 2002].
Lonzi, C. (1992), *Armande sono io: scritti di rivolta femminile*, Prototipi, Milán.

Lucarelli S. y Mazza, J. (2006), «Crisi del Welfare, reddito di esistenza ed eutanasia del rentier cognitivo» en C. Vercellone (ed.) (2006), pp. 151-170.

Lucas, R. (1988), «On the mechanism of economic growth», *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, núm.1, pp. 3-42.

Lunghini, G. (1998), *L'età dello spreco*, Bollati Boringhieri, Turín.

Lunghini, G.; Silva, F. y Targetti Lenti, R. (eds.) (2001), *Politiche pubbliche per il lavoro*, Il Mulino, Bolonia.

Lutz, V. C. (1975), *Italy: a study in economic development*, Greenwood Press, Westport, UK.

Malerba F. y Orsenigo L. (1982), «Technological regimes, patters of innovation and firms variety. A theoretical and empirical investigation on the Italian case», en A. Heertijie y L. Perlman (eds.), *Evolving technology and market structure*, The University of Michigan Press, Ann Arbour. pp. 188-210

_______ (2000), «Knowledge, Innovative Activities and Industrial Evolution», *Industrial and Corporate Change*, vol. XII, pp. 289-314.

Mandrone, E. y Massirelli, N. (2007), *Quanti sono i lavoratori precari*, www.lavoce.info.

Marazzi, C. (1998a), *Il posto dei calzini*, Bollati Boringhieri, Turín [ed. cast.: *El sitio de los calcetines,* Akal. Cuestiones de Antagonismo, Madrid, 2002].

______ (1998b), *E il denaro va*, Bollati Boringhieri, Turín.

______ (2001), *Knockin' on heaven's door*, en A. Fumagalli (2001a), pp. 5-27

______ (2002), *Capitale&linguaggio*, DeriveApprodi, Roma [ed. cast.: *Capital y lenguaje. El giro lingüístico de la economía y sus efectos en la política,* Akal. Cuestiones de Antagonismo, Madrid, 2004].

______ (2005), «Capitalismo digitale e modello antropogenetico del lavoro. L'ammortamento del corpo macchina», en J. L. Laville, C. Marazzi, M. La Rosa y F. Chicchi (ed.), *Reinventare il lavoro,* Sapere 2000, Roma, pp. 107-126.

Marazzi C.; Fumagalli A. y Zanini, A. (2002), *La moneta nell'impero*, Ombre Corte, Verona.

Marchisio, O. (1996), *Work-net, Telelavoro. Lontano dal Job Lontano dal cuore*, Ed. Synergon-Percorsi, Bolonia.

Marcuccio, T. (2002), *Il postfordismo nel carrello della spesa*, Tesi en la Università L. Bocconi, Milán.

Marcuse, H. (1999), *L'uomo ad una dimensione*, Einaudi, Turín [ed. cast.: El hombre unidimensional, Ariel, Barcelona, 1994].

Marshall, A. (1987), *Principi di economia*, Utet, Turín [ed. cast.: *Principios de economía,* Síntesis, Madrid, 2008].

______ (1997), *Collected works of Alfred Marshall*, Overstone Press, Tokio.

MARX, K. (1976a), *Manoscritti economico-filosofici del 1844*, en K. MARX y F. ENGELS, *Opere complete*, vol. III, Roma, Editori Riuniti [ed. cast.: *Manuscritos de economía y filosofía,* Alianza Editorial, Madrid, 2007].
______ (1976b), *Lineamenti fondamentali di critica dell'economia politica (Grundrisse)*, Einaudi, Turín [ed. cast.: *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858,* Siglo XXI, Madrid, 2007].
______ (1977a), *Il Capitale,* Editori Riuniti, Roma [ed. cast.: *El capital,* Siglo XXI, Madrid, 2002].
______ (1977b), *Il Capitale, libro primo, capitolo sesto inedito: risultati del processo di produzione immediata*, La nuova Italia, Firenze [ed. cast.: *El capital. Libro I. Capítulo VI inédito,* Siglo XXI, Madrid, 1973]
MASSOLO, A. (1966), «*Entfemdung, Entäusserung* nella Fenomenologia dello Spirito», *Aut Aut*, año XVI, p. 7-22
MAUSS, M. (2002), *Saggio sul dono: forma e motivo dello scambio nelle società arcaiche,* Einaudi, Turín [ed. cast.: *Ensayo sobre el don. Forma y función del intercambio en las sociedades arcaicas,* Katz, Madrid, 2009].
MELLOTTI M. (ed.) (1986), *Macchine e Utopia. Il lavoro, la metropoli, il dominio e la ribellione di fronte alla «rivoluzione informatica»*, Dedalo, Bari.
MESSORI, M. (ed.) (1988), *Moneta e produzione*, Einaudi, Turín.
MEZZADRA, S. (2001), *Diritto di fuga. Migrazioni, cittadinanza, globalizzazione*, Ombre Corte, Verona [ed. cast.: *Derecho de fuga. Migraciones, ciudadanía y globalización,* Traficantes de Sueños, Madrid, 2005].
MEZZADRA, S. y PETRILLO, A. (ed.) (2000), *I confini della gobalizzazione. Lavoro culture e cittadinanza*, Manifestolibri, Roma.
MIES, M. (1986), *Patriarchy and accumulation on a world scale,* Zed Books, Londres.
MORINI, C. (con el pseudomino de C. Forti) (2000), *Le redazioni pericolose*, Derive Approdi, Roma.
______ (2001), *La serve serve*, DeriveApprodi, Roma.
______ (2005), *Precariat@ donn@*, ponencia en el Congreso de la Università Nomade *Oltre il lavoro*, Università Statale di Milán - Bicocca, Milán, 9 de abril.
______ (2008), «The feminisation of labour in cognitive capitalism», *Feminist Review*.
______ Gruppo 116 (2003), *Sarei una giornalista non una giornalaia, Posse* (2003).
MOULIER BOUTANG, Y. (2002), *L'età del capitalismo cognitivo*, Ombre Corte, Verona.
______ (2005), «La production de valeur dans le capitalisme cognitif», en VVAA (2005a).
______ (2007), *Capitalisme cognitif. La Nouvelle Grande Transformation*, Editions Amsterdam, París.

Mungiello, R. (1997), «Lavoro coatto a fine secolo in quattro grandi aree economiche», *Altreragioni*, núm. 6, pp. 11-46.
Muraro, L. (1998), *Maglia o uncinetto*, Manifestolibri, Roma.
Negri, A. (1998), *Marx oltre Marx*, Manifestolibri, Roma [ed. cast.: *Marx más allá de Marx,* Akal. Cuestiones de Antagonismo.
_______ (2006), *Movimenti nell'Impero. Passaggi e paesaggi,* Raffaelo Cortina Editore, Milán.
Negri, A. y Hardt, M. (2002), *Impero,* Rizzoli, Milán [ed. cast.: *Imperio,* Paidós, Barcelona, 2009].
_______ (2004), *Moltitudine*, Rizzoli, Milán [ed. cast.: *Multitud. Guerra y democracia en la era del imperio,* Debate, Barcelona, 2004].
Nelson, R. y Winter, S. (1982), *An evolutionary theory of technical change,* The Belknap Press of Harward University Press, Cambridge (Mass.).
Nelson, R., y Winter S. (1985), «Alla ricerca di una valida teoria dell'evoluzione» en VVAA (1985), p. 37-86.
O'Connors, J. (1977), *La crisi fiscale dello Stato*, Einaudi, Turín [ed. cast.: *La crisis fiscal del Estado,* Edicions 62, Barcelona, 1981].
Ongaro, S. (2001), *Le donne e la globalizzazione*, Rubbettino, Cosenza.
_____ (2003), «Dalla riproduzione produttiva alla produzione riproduttiva», *Posse* (2003).
Onofri, P. (ed.) (1997), *Commissione per l'analisi delle compatibilità delle spese macroeconomiche della spesa sociale*, Ministro del Welfare, Roma.
ONU (2001), *Donne 2000. Uguaglianza dei sessi, sviluppo e pace per il XXI secolo*, transcrito para la Sesión Especial de la Asamblea de la ONU, Nueva York, 5 y 9 de junio.
Orléan, A, (1999), *Le pouvoir de la finance*, Odile Jacob, París.
Orsi, C. (2004), «La società giusta: utopia o realtà? Il paradigma alternativo dell'economia solidale» en VVAA, *La società giusta. Utopia o realtà?*, Ed. Punto Rosso, Milán, pp. 9-47.
______ (2006), *The Value of Reciprocity*, Federico Caffè Center, Roskilde University, Rotskilde, Dk.
Osmont, S. (2004), *Il capitale*, Rizzoli, Milán.
Palermo, G., 2004, *Il mito del mercato globale*, Manifestolibri, Roma.
Palloix, C. (1979, 1982), *L'economia mondiale e le multinazionali*, 2 vols., Jaca Book, Milán.
Panizzi, R., 2004, «Movimenti internazionali dei capitali dal rinascimento ai giorni nostri» en U. Mellotti, R. Panizza y F. M. Parenti (ed.), *Spazi della globalizzazione*, Diabasis, Reggio Emilia, pagg. 37-106.
Panzieri, R. (1961), «Sull'uso capitalistico delle macchine», *Quaderni Rossi*, núm, I, pp. 53-72.
______ (1964), «Plusvalore e pianificazione», *Quaderni Rossi*, núm. IV, pp. 257-288.

PARETO, V. (1994), *Manuale di economia politica*, Pordenone, Studio Tesi (reimpresión de la edición de Milán de 1906), Milán.

PASINETTI, L. (1977), *Sviluppo economico e redistribuzione del reddito. Saggi di teoria economica*, Il Mulino, Bolonia.

PATEMAN, C. (1997), *Il contratto sessuale*, Il Cerchio, Bolonia [ed. cast.: *El contrato sexual,* Anthropos, Barcelona, 1995].

PAULRÉ, B. (2006), «Postfazione», en VERCELLONE, C. (2006), pp. 257-270.

PETRAS, J. y VELTMEYER, H. (2003), *La globalizzazione smascherata*, Jaca Book, Milán.

PAILLATI, A. y PERRUCCI, A. (ed.) (2005), *Economia ella conoscenza. Profili teorici ed evidenze empiriche*, Il Mulino, Bolonia.

PIORE, M. y SABEL C. F. (1982), *The Second Industrial Divide*, Mit Press, Cambridge (Mass.).

PIZZUTI, F. R. (2005), *Rapporto sullo Stato sociale*, Utet, Turín.

POSSE, (2003), *Divenire-donna della politica*, A. CORSANI, C. MORINI y J. REVEL, Roma, Manifestolibri.

RAMPINI, F. (2001), *Dall'euforia al crollo*, Laterza, Bari.

RAWLS, J. (2004), *Una teoria della giustizia*, Feltrinelli, Milán [ed. cast.: *Teoría de la justicia,* México, FCE, 1997].

REBISCUL, A. (2007), «Les granularités de l'immatériel», ponencia presentada en el Congreso *A Constituição do Comum: cultura e conflitos no capitalismo contemporâneo*, Vitòria, Brasil, 21-25 de mayo.

REVELLI, M. (2002), *Oltre il Novecento*, Einaudi, Turín.

RICCI, A. (2004), *Dopo il liberismo. Proposte per una politica economica di sinistr*a, Fazi Editore, Roma.

RIESSER, J. (1911), *The Great German Banks and their Concentration in Connection with the Economic Development of Germany,* National Monetary Commission, Washington (DC).

RIFKIN, J. (1997), *La fine del lavoro*, Baldini-Castoldi, Milán [ed. cast.: *El fin del trabajo. El declive de la fuerza de trabajo y el nacimeinto de la era posmercado,* Paidós, Barcelona, 2008].

_____ (2000), *L'era dell'accesso. La rivoluzione della new economy*, Mondadori, Milán [ed. cast.: *La era del acceso. La revolución de la nueva economía,* Paidós, Barcelona, 2009].

_____ (2005), *Il sogno europeo. Come l'Europa ha creato una nuova visione del futuro che sta lentamente eclissando il sogno americano*, Mondadori, Milán [ed. cast.: *El sueño europeo. Como la visión europea del futuro está eclipsando el sueño americano,* Paidós, Barcelona, 2005].

RODRIGUES, M. J. (2003), «Introduction for an European Strategy at the Turn of the Century», en M. J. RODRIGUES (ed.), *The New Knowledge Economy in Europe. A Strategy for International Competitiveness and Social Cohesion*, Cheltenham, Northampton (Mass.), Elgar, pp. 1-27.

Rodríguez, E. y Sánchez, R. (2004), «Entre el capitalismo cognitivo y el "commonfare"», en VVAA (2004), *Capitalismo cognitivo. Propiedad intelectual y creación colectiva*, Traficantes de Sueños, Madrid.

Roggero, G. (2005), *Intelligenze fuggitive*, Manifestolibri, Roma.

Rolfini, C., y Morfino V. (ed.) (1992), «Concetto di alienazione. Bibliografia», *Marx 101*, año VII, núm. 11, nueva serie, diciembre.

Romer, P. M. (1990), «Endogenous technological change», *Journal of Political Economy*, vol. 98, núm. 5, pp. S71-S102.

Rosei, A. M. (1997), *La parabola del patriarcato: dall'invenzione della teche alla restituzione dei panieri*, Libreria delle donne di Milán, Milán.

Rullani, E. (2004), *Economia della conoscenza*, Carocci, Roma.

Salvatore, D.(1998), *La finanza internazionale alla fine del secolo*, Banca Popolare dell'Etruria e del Lazio, Arezzo.

Salvini, F. (2006), *La città linguistica*, Tesis en la Università L. Bocconi, Milán.

Sartre, J. P. (1946), *L'existentialisme est un humanisme*, Editions Nagel, París [ed. cast.: *El existencialismo es un humanismo,* Edhasa, Barcelona, 2005].

______ (1958), *L'essere e il nulla*, Mondatori, Milán [ed. cast.: *El ser y la nada,* RBA, Barcelona, 2004].

Sassen, S. (2003), *Le città nell'economia globale*, Il Mulino, Bolonia.

Sassu, A. (1987), *Mercato*, in *Dizionario di Economia politica* (dirigido por G. Lunghini), Bollati Boringhieri, Turín, vol. XII.

Searle, J. (1985), *Della intenzionalità. Un saggio di filosofia della conoscenza*, Bompiani, Milán.

Schumpeter, J. A. (1930), «Introduzione» en F. Zeuten, *Problems of Monopoly and Economic Welfare*, Routledge, Londres.

_______ (1977), *Il processo capitalistico: cicli economici*, Bollati Boringhieri, Turín [ed. cast.: *Ciclos económicos. Análisis teórico, histórico y estadístico del proceso capitalista,* Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza, 2003].

_______ (2001), *Capitalismo, Socialismo, Democrazia*, Etas Libri, Milán [ed. cast.: *Capitalismo, socialismo y democracia,* Folio, Barcelona, 1996].

_______ (2002), *La teoria dello sviluppo economico*, Etas Libri, Milán.

Schwartz E. A. (ed.) (2000), *Schiavi della comunicazione. Vita e nevrosi nella fabbrica dei media*, DeriveApprodi, Roma.

Sciotto A., y Merlo A. M. (2006), *La rivoluzione precaria: la lotta dei giovani francesi contro il Cpe*, Ediesse, Roma.

Sena, M. y Zanin, V. (1995), «La parola a un ex-dannato della terra. Intervista con un ex-schiavo in Amazzonia», *Altreragioni*, núm. 4, pp. 59-80.

Sennett, R. (2006), *L'uomo flessibile: le conseguenze del nuovo capitalismo sulla vita personale*, Feltrinelli, Milán [ed. cast.: *La corrosión del carácter*, Anagrama, Barcelona, 2009].

Shefrin, H. (2000), *Beyond Greed and Fear. Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing*, Harvard Business School Press, Boston (Mass.).
Shiller, R. (2000), *Euforia irrazionale*, Il Mulino, Bolonia.
Simmel, G. (1998), *Filosofia del denaro*, Utet, Turín [ed. cast.: *La filosofía del dinero,* Comares, Granada, 2003].
______ (2002), *La metropoli e la vita dello spirito*, Armando, Roma [ed. cast.: en *Obras completas,* Alianza Editorial, Madrid, 1986].
Simondon, G. (2001), *Individuazione psichica collettiva*, DeriveApprodi, Roma.
Smith, A. (1991), *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*, Newton & Compton, Roma [ed. cast.: *La riqueza de las naciones,* Alianza Editorial, Madrid, 2010].
Soros, G. (1999), *La crisi del capitalismo globale*, Ponte alle Grazie, Milán [ed. cast.: *La crisis del capitalismo global. La sociedad abierta en peligro,* Debate, Barcelona, 1999].
Sproull, L. y Kiesler, S. [s.d.], *Connections: New Ways of working in the networked organization*, Mit Press, Cambridge (Mass.).
Sraffa, P. (1960), *Produzione di merci a mezzo di merci*, Einaudi, Turín.
Sterlacchini, A. (2005), *ITC, mercato del lavoro, produttività*, Carocci, Roma.
Stewart, T. A. (2002), *La ricchezza del sapere. L'organizzazione del capitale nel XXI secolo*, Ponte alle Grazie, Milán.
Stolcke, V. (2000), «Le nuove frontiere e le nuove retoriche culturali dell'esclusione in Europa», en S. Mezzadra y A. Petrillo (ed.) (2002), pp. 157-181.
Taylor, F. W. (1975), *Principi di organizzazione scientifica del lavoro*, F. Angeli, Milán [ed. cast.: *Administración industrial y general. Principios de la organización científica del trabajo*. Orbis, Barcelona, 1986].
Tommantis, A. (1977), *L'oreille et la vie*, Laffont, París.
Torvalds, L. y Diamond D. (2001), *Rivoluzionario per caso. Come ho creato Linux (solo per divertirmi)*, Garzanti, Milán.
Touraine, A. (1974), *La società post-industriale*, Il Mulino, Bolonia [ed. cast.: *La sociedad postindustrial,* Ariel, Barcelona, 1971]
Tronti, M. (1966), *Operai e capitale*, Einaudi, Turín [ed. cast.: *Obreros y capital*, Akal. Cuestiones de Antagonismo, Madrid, 2001].
Tubaro, P. (2000), *Critica della ragione non-profit*, Derive Approdi, Roma.
Turing, A. M. (1950), «Computing machinery and intelligence», *Mind,* vol. 59, pp. 433-460.
Van Parikis, P., Vanderborght Y. (2006), *Il reddito minimo universale*, Egea Edizioni, Milán.
Varian, H. R. (2002), *Microeconomia*, Cafoscarina, Venecia.
Venturini, F. (2005), *ITC and Productivity Growth: a Growth model for the Infomation Age*, Mimeo Università politecnica delle Marche, Ancona.

Vercellone C. (ed.) (2003), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel?*, La Dispute, París.

______ (ed.) (2006a), *Il capitalismo cognitivo. Conoscenza e finanza nell'epoca postfordista*, Manifestolibri, Roma.

______ (2006b), «Il ritorno del Rentier. La nuova articolazione Salario, rendita, profitto nel capitalismo cognitivo», *Posse. Potere Precario*, Manifestolibri, Roma, pp. 97-111.

______ (2006c), «Il giusto prezzo di una vita produttiva», *Il Manifesto*, 22 de noviembre.

Via Dogana (2005), *Parole che le donne usano per quello che fanno e vivono nel mondo del lavoro oggi*, P. Barbieri, L. Cigarini, V. Chiarabini, S. Fuart, S. Motta, O. Savoldi y C. Vaugeois (eds.), Supplemento al núm. 72 de *Via Dogana*, marzo.

Virno, P. (2001), «Lavoro e linguaggio» en A. Zoanini y U. Fadini , (eds.) (2001).

______ (2003a), *Grammatica della Moltitudine*, DeriveApprodi, Roma [ed. cast.: *Gramática de la multitud*, Traficantes de Sueños, Madrid, 2004].

______ (2003b), *Quando il verbo si fa carne*, Bollati Boringhieri, Turín [ed. cast.: *Cuando el verbo se hace carne*, Traficantes de Sueños, Madrid, 2006].

Vivarelli, M. y Pianta, M. (ed.) (2005), *The Employment impact of Innovation*, Routledge, Londres / Nueva York.

Walras, L. (1974), *Elementi di economia politica pura*, Utet, Turín [ed. cast.: *Elementos de economía política pura*, Alianza Editorial, 1987].

Williams, S. (2002), *Free as in Freedom. Richard Stallman's crusade for free software*, O'Reilly, Dublín.

Wilthagen, T. (1998), «Flexicurity: A New Paradigm for Labour Market Policy Reform?», *Wissenschaftzentrum Berlin*, *Discussion Paper*, núm. 98-202, marzo.

_____ (2004), «Balancing flexibility and security in European labour markets», ponencia presentada en el Congreso *Recent Developments in European Industrial Relations*, La Haya, 7 y 8 de octubre.

Zanini, A. (2005), *Filosofia Economica. Fondamenti economici e categorie politiche*, Bollati Boringhieri, Turín.

Zanini, A. y Fadini, U. (eds.) (2001), *Lessico postfordista*, Feltrinelli, Milán.

Zuboff, S. (1998), *In the Age of the smart machine: the future of work and power*, Basic Books, Nueva York.